



Estudio de Evaluación Final

Presentado a

FONDOEMPLEO

del Proyecto C-13-35

Jóvenes emprendiendo para el éxito:
Fortaleciendo el emprendimiento y
desarrollando nuevos negocios en las
provincias de Morropón y Sullana”.

Ejecutado por:

APRENDA S.A.

**Sara Pait Volstein
Consultora**

Lima, noviembre

2015



Resumen Ejecutivo

El proyecto se inició en el mes de febrero de 2014. A la fecha de la visita para la aplicación de la encuesta de Evaluación Final (setiembre 2015), el proyecto tenía dos meses de culminación (julio 2015). El estudio se centró en la aplicación de una encuesta (FSE-EF) a una muestra de 91 jóvenes que participaron en el proyecto para conocer su situación laboral y la de sus negocios después de haber culminado la intervención y poder comparar con la situación encontrada en la Línea de Base. Además, para efectos del estudio, se ha recogido información sobre el desarrollo del proyecto hasta la fecha de su culminación.

Gracias al EEF se constata el grado de cumplimiento de algunos resultados del proyecto estimados en el Marco Lógico, que pudieron ser captados por las FSE (LB y EF), que, si bien no llegaron al 100% de lo esperado, muestran ser satisfactorios.

Los indicadores de los negocios hallados con los resultados de la FSE EF permiten constatar que sí hubo cambios positivos después de la culminación del proyecto en aspectos de capacitación, indicadores económicos y de gestión del negocio, si se compara con la situación encontrada en la LB.

Un cambio importante entre la Línea de Base y la EF es que se ha encontrado un gran incremento en el porcentaje de jóvenes que trabajan, de 89.0% a 96.7%.

En los resultados de la encuesta de EF se encontró que casi dos terceras partes de los jóvenes (61.5%) sí era dueño de un negocio y lo tenía como ocupación principal, pudiendo haber sido un porcentaje mayor en tanto varios jóvenes tenían negocios propios, pero consideraron prioritaria su ocupación actual en un trabajo dependiente, por lo que no fueron considerados en el grupo de jóvenes con negocios.

En el total general, el porcentaje de mujeres con negocios es mayor. Pero, es casi 30% mayor en los negocios que se han mantenido a través del tiempo (los que se crearon antes de la LB). En los negocios nuevos (creados después del ingreso de los jóvenes al proyecto) la presencia según género es balanceada, con una ligera predominancia de varones en negocios creados después de pasar por el proyecto.

En cuanto a la participación en empresas según segmentos de edad y continuidad con la misma empresa o creación de una nueva empresa, encontramos como dato saltante, que son los más jóvenes los que en mayor medida han iniciado nuevas empresas después de su paso por el proyecto.

La mayor parte de los negocios son de Comercio al por menor y de Otras actividades de servicios tanto en la LB como en la EF, pero estos últimos han aumentado ligeramente en la etapa post proyecto.

Se han encontrado mejoras en indicadores de gestión de los negocios en los siguientes aspectos: a) Uso del RUC personal. Pasó a 5.7 a 32.1%.; b) Uso de libros contables. Pasó de 1.9 a 7.1%.; c) Licencia de funcionamiento. Pasó de 1.9 a 12.5% de uso; d) Cuenta bancaria. Pasó de 0.0 a 12.5% de uso; e) Cuenta de correo electrónico. Pasó de 5.7 a 33.9% de uso; f) Registro de compras informal. Pasó de 32.1 a 66.1% de uso; g) Emisión de boletas. LB, sin datos, 32.1% en la evaluación final; h) No uso de ningún instrumento de gestión. Disminuyó de 18.9 en la LB a 12.5% en la EF.

En cuanto a la ubicación de los negocios, se ve que la mayor proporción ha sido y sigue siendo la de negocios dentro de la propia vivienda (73.6% en la LB y 66.1% en la EF). El porcentaje de establecimientos ubicados en locales fuera de la vivienda ha disminuido de manera importante (de 24.5% en la LB a 12.5% en la EF). Se ha encontrado decisiones prácticas y estratégicas para la ubicación de los negocios y la situación de transición por la que atraviesan muchos de los jóvenes, que siguen estudiando carreras profesionales y técnicas y esperan plasmar sus planes de negocio cuando culminen sus carreras y puedan contar con mayor capital.

En cuanto a los indicadores económicos, se observa que los promedios de venta anuales y mensuales casi se han triplicado entre la LB y la EF (las ventas anuales promedio, por ejemplo, pasaron de S/. 13,707.36 a S/. 40,769.29. Igualmente se observan incrementos importantes en las ganancias anuales y mensuales.

El promedio de trabajadores por negocio se ha mantenido similar entre el estudio de LB y el de EF (alrededor de 1.7). Ha disminuido ligeramente el promedio de trabajadores permanentes y de trabajadores no familiares. Lo que ha mejorado notoriamente es el promedio de ventas anuales por trabajador, de S/. 13,056.2 a S/. 41,471.29.

Los negocios en su totalidad se gestionaron principalmente con recursos propios (78.3% en la LB y 51.8% en la EF), con recursos de familiares o amigos (37.5% en la EF), o, con préstamos de los bancos (22.6%% en LB y 14.3% en la EF) o de cajas rurales o municipales (5.7% en LB y 14.3% en la EF).

No se ha encontrado cambios importantes en los clientes. La mayor parte de los clientes siguen siendo consumidores individuales (60.4% en la LB y 51.79% en la EF) y familiares/amigos/vecinos (52.8% en la LB y 66.07% en la EF). La mayor parte de ellos (alrededor de 80% en los dos estudios) están ubicados en el mismo distrito donde reside el joven.

En cuanto a la participación de los jóvenes en el proyecto, se encontró que solo 81.32% de ellos afirman que terminaron el proceso de capacitación, en tanto 18.68% no culminaron. Lograron culminar su plan de negocios 76.67% y, aplicarlo, 32.97%. Solo 45.56% concursó para capital semilla y, 12.20% dice haber obtenido un capital para invertir.

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

Sin embargo, a pesar de la excelente calificación dada a la capacitación (84% en promedio está “totalmente de acuerdo” con todos los contenidos de la capacitación), 61.5% de los participantes consideraron que el contenido del curso de capacitación y las horas brindadas no fueron suficientes para implementar/fortalecer su negocio y que varios temas debieron profundizarse: por ejemplo, Generar una idea de proyecto y negocio (21.4%), Capacitación Continua (23.2%), Fuentes de financiamiento y Crédito (8.9%).

Contenidos

Resumen Ejecutivo	2
Contenidos	5
Siglas y Acrónimos	6
1. Introducción	7
2. El proyecto financiado por FONDOEMPLEO	8
3. Metodología del Estudio	9
4. Análisis de los resultados	12
4.1. Análisis de Contexto	12
4.2. El proceso de cierre del proyecto	13
4.3. Resultados encontrados en las encuestas	15
4.4. Comparación de principales indicadores Marco Lógico - Línea de base – Evaluación Final	31
5. Conclusiones y recomendaciones	32
5.2. Recomendaciones para la Entidad Ejecutora	34
5.3. Recomendaciones para FONDOEMPLEO	34
6. Documentos revisados	35
7. Anexos	35
Anexo N° 1: Cronograma de Actividades	35
Anexo N° 2: Relación de entrevistados	35
Anexo N° 3: Relación de encuestados	35
Anexo N° 4: Marco Lógico del proyecto	35
Anexo N° 5: Ficha Socio Económica Línea de Base	35
Anexos Virtuales:	35
Base de datos de la encuesta en SPSS	35

Siglas y Acrónimos

SIGLAS	
AIESEC	Asociación Internacional de Estudiantes de Ciencias Económicas y Comerciales
BMP	Buenas Prácticas- Manipulación Alimentos
CETPRO	Centro Educativo Técnico Profesional
dt	Desviación Típica
EEF	Estudio de Evaluación Final
EF	Evaluación Final
ELB	Estudio de Línea de Base
FSE	Ficha Socioeconómica de Emprendimiento
FE FONDOEMPLEO	FONDOEMPLEO Fondo Nacional de Capacitación Laboral y Promoción del Empleo
IEv	Institución Evaluadora
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
INDECI	Instituto Nacional de Defensa Civil
LB	Línea de Base
MTPE	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
SASE	SASE Consultores SAC, del Grupo SASE
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PAN SOY	Micro empresas gastronómicas al servicio de la nutrición
PEA	Población económicamente activa
PET	Población en edad de trabajar
POA	Plan Operativo Anual
RUC	Registro Unitario del Contribuyente
RUS	Régimen Único Simplificado
SPSS	Statistical Package for Social Science

1. Introducción

En este informe se documenta el estudio de evaluación final (EEF) del Proyecto **“Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Morropón y Sullana”**. FONDOEMPLEO, como parte de sus procesos regulares de evaluación, ha previsto la elaboración de los **Estudios de Línea de Base (LB) y Evaluación Final (EF)** de los 22 proyectos correspondientes a la Línea 3 del 13° Concurso de Proyectos.

Los estudios buscan determinar los efectos que la intervención ha generado en los diferentes actores que participan en el proyecto e identificar las potencialidades y limitaciones que enfrentan los proyectos durante su ejecución. Esta información servirá para que FONDOEMPLEO analice la pertinencia, relevancia y sostenibilidad de las intervenciones que financia.

El objetivo específico del EEF es describir la situación laboral del beneficiario y las características del negocio antes y después de la intervención del proyecto considerando el contexto socio económico y laboral en el que la intervención se desarrolló. Los beneficiarios del proyecto fueron 200 jóvenes mujeres y varones de 18 a 29 años de las provincias de Sullana y Morropón, de la Región Piura, la mayor parte de ellos con negocios ya en marcha y, otra menor proporción, con ideas para iniciar negocios.

SASE Consultores SAC fue seleccionada como Institución Evaluadora (IEv) a cargo de los estudios de LB y EF de cinco proyectos de la línea 3 del Concurso previamente mencionado. La Institución Ejecutora (IE) a cargo de la implementación del Proyecto ha sido APRENDA S.A., quien ha provisto la información necesaria para los estudios de LB y EF y facilitó el contacto entre la IEv (SASE) y los beneficiarios del proyecto.

La Unidad de Planeamiento y Evaluación (PyE) de FONDOEMPLEO (FE), ha sido responsable de conducir el proceso de convocatoria y selección de la IEv, proporcionando la información necesaria para la realización de los estudios, supervisando su ejecución y emitiendo opinión técnica para su conformidad.

La metodología del EEF, además de la revisión de los documentos del proyecto, ha comprendido la aplicación de los siguientes instrumentos metodológicos: a) Ficha Socioeconómica de Emprendimiento (FSE – L3) para el EEF, aplicada a una muestra 91 beneficiarios de 113 que fueron previamente evaluados en el estudio de LB proyecto y, b) Entrevistas a profundidad a varios de los participantes y, c) Entrevista al primer Coordinador del proyecto. El EEF se inició el 31 de agosto de 2015, la visita de campo de la evaluadora a Sullana se realizó entre el 21-25 de setiembre de 2015 y la aplicación de la encuesta, entre el 22 de setiembre al 20 de octubre de 2015. El estudio comparativo comprende a los 91 entrevistados tanto en la LB como en el EEF.

2. El proyecto financiado por FONDOEMPLEO

PROYECTO: “JÓVENES EMPRENDIENDO PARA EL ÉXITO: FORTALECIENDO EL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLANDO NUEVOS NEGOCIOS EN LAS PROVINCIAS DE MORROPÓN Y SULLANA”

Código del proyecto	C-13-35	Tipo de estudio		Estudio de Evaluación Final
Periodo de referencia Aplicación de FSEL	Del:	22 setiembre 2015	al:	20 octubre 2015
Fecha de entrega del Informe	09 de noviembre del 2015			

Título del proyecto:	“Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Morropón y Sullana”			
Ubicación:	Región	Piura	Provincia(s)	Morropón y Sullana
	Distrito(s)	Bellavista, La Matanza, Marcavelica, Morropón, Querecotillo, Salitral, Sullana		
Propósito (Objetivo Central)	Fortalecer y promover el desarrollo de nuevos emprendimientos de los jóvenes de las provincias de Sullana y Morropón en la región Piura.			

Institución Ejecutora:	APRENDA S.A.
Instituciones Asociadas	Somos Empresa, Perú 2021, AIESEC, PANSOY. Municipalidad Provincial de Sullana, Gobierno regional de Piura
Población Objetivo	Jóvenes mujeres y varones, de 18 a 29 años de edad, de los ámbitos rurales y periurbanos.

Fecha de inicio de actividades del proyecto	Febrero de 2014
Fecha programada para el término de actividades del proyecto	Junio de 2015

Resumir datos de programación presupuestal	Total programado S/.
FONDOEMPLEO	S/. 491,415.21
APRENDA S.A.	S/. 158,586.00
Pan Soy	S/. 146,500.00
Somos Empresa	S/. 78,400.00
Perú 2021	S/. 19,000.00
AIESEC	S/. 5,000
Gobierno Regional de Piura – Gerencia de Desarrollo Social y Municipalidad Provincial de Sullana	S/. 36,000
TOTAL DEL PROYECTO	S/. 934,901.21

3. Metodología del Estudio

Para cumplir con los objetivos de este estudio, se aplicó la Ficha Socioeconómica Laboral (FSEL) para el EEF de la Línea 3 elaborada por FONDOEMPLEO a los beneficiarios encuestados en la Línea de Base de este proyecto. Las encuestas se aplicaron a 91 beneficiarios encuestados en la LB que pudieron ser ubicados en el EEF.

El universo (N) de beneficiarios de este proyecto fue de 200 sujetos, la muestra obtenida en el EEF fue de 91 sujetos (de 113 encuestados en la LB), implicando un margen de confianza de 93% y un margen de error de 7%.

La unidad de muestreo y de información es el beneficiario que recibió la capacitación del proyecto financiado por FONDOEMPLEO y los temas sobre los que levanta la información la FSEL son los siguientes: i) Capacitación para el trabajo, ii) Condición de actividad, iii) Ocupación dependiente, iv) Sobre el negocio, y, v) Acerca de la participación del beneficiario en el proyecto. FONDOEMPLEO proporcionó para el EEF además de la FSEL los siguientes documentos ajustados al dicho estudio: el Manual del encuestador, el Diccionario de variables para incluir en la Base SPSS, la estructura de Base de datos SPSS que se utilizará para procesar los mismos, y los Cuadros de salida que permitirán hacer el informe.

La información recogida de la FSEL ha sido analizada y presentada tanto de manera exclusiva para algunos de los temas que contiene solamente esta ficha (por ejemplo "Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto") como a través de comparaciones relevantes de los resultados de la Línea de Base y el EEF, buscando verificar si existen variaciones atribuibles al proyecto. Para hacer las comparaciones se ha considerado los resultados de la LB de solamente los mismos 91 sujetos que fueron entrevistados en el EEF.

Para la elaboración del EEF también se han utilizado algunas fuentes secundarias, que permitirán contextualizar mejor los resultados de la FSEL y complementarlos. Estas fuentes son básicamente de dos tipos:

- Información que proporcionará FONDOEMPLEO acerca del proyecto.
 - Informes de avance y cierre del proyecto, presentado por la institución ejecutora a FONDOEMPLEO.
 - Informes de monitoreo externo elaborados por personal del área de Monitoreo de FONDOEMPLEO.
 - Lista de beneficiarios actualizada.

- Información relativa al contexto socio-económico, situación de los pequeños negocios, del mercado de trabajo para jóvenes. Para ello se considera información de los municipios provinciales y locales, de la Región y de otras instituciones públicas y privadas vinculadas al tema.

Cronograma de actividades para el EEF

El EEF se llevó a cabo en 10 semanas según el calendario, contadas a partir de la conformidad al plan de trabajo para el estudio por parte de FONDOEMPLEO (30 de agosto).

Para el EEF se realizaron las siguientes actividades:

1. La revisión de documentación del proyecto: a) Formato N° 2-C Línea 3 - Propuesta Técnica y Económica del proyecto presentada por APRENDA S.A. a FONDOEMPLEO; b) Tercer Informe de Supervisión de marzo de 2015; c) Informe de Supervisión de Cierre- Cuarto entregable de julio de 2015; d) Informe de ejecución de Cuarto entregable de Aprenda e) Base de datos de participantes que culminaron la capacitación; f) Marco Lógico del proyecto.
2. Determinación de detalles para la realización de la encuesta.
 - a. Selección de la encuestadora según los criterios señalados en los términos de referencia y con conocimiento de las zonas de encuesta. Finalmente se consiguió la participación de una economista con experiencia en aplicación de encuestas en diversas localidades de Piura.
 - b. Conversación telefónica con el ex director de la Unidad Ejecutora para planificar la visita para aplicar la FSEL-3, de quienes se obtuvo una relación nombres y teléfonos de beneficiarios con mayor relación con el proyecto y de algunos profesionales relacionados al mismo.
3. Aplicación de la FSE-L3.
 - a. Durante la visita de la evaluadora a Sullana, en setiembre del 2015, se capacitó a la encuestadora encargada de la aplicación de la FSE-L3. La capacitación fue presencial e incluyó situaciones simuladas y reales de aplicación de la encuesta.
 - b. La evaluadora acompañó a la encuestadora en la aplicación de las primeras 15 encuestas a beneficiarios.
 - c. Después de iniciado el proceso de recojo de la información se revisaron las primeras encuestas considerando las dificultades logísticas encontradas, identificando vacíos, errores en la codificación, etc.
 - d. La evaluadora mantuvo contacto permanente con la encuestadora, en un primer momento de manera directa y en segundo momento por vía telefónica o electrónica, para resolver cualquier dificultad práctica que se presentara.
 - e. Finalmente, la encuestadora llegó a ubicar solamente a 91 sujetos, a algunos de ellos solo telefónicamente, pues habían viajado o estaban ocupados estudiando o trabajando y no podían recibirla. Otros no pudieron ser ubicados por tener el teléfono suspendido, tampoco fueron ubicados en sus domicilios o se negaron a responder la encuesta. FONDOEMPLEO autorizó que se hiciera el estudio con 91 sujetos.
4. En la visita a la región se entrevistó a profundidad también a diez de los encuestados y al primer coordinador de la Unidad Ejecutora del proyecto. Las

entrevistas a los jóvenes versaron sobre su vida laboral y sus opiniones sobre la capacitación. La entrevista con el primer coordinador giró en torno a la marcha de las actividades del proyecto, así como sobre las relaciones con entidades colaboradoras o relacionadas con la experiencia.

5. Procesamiento de encuestas y redacción del informe
 - a. Se procedió a la realización de revisión de consistencia de la FSE-L3, codificación, digitación, con controles de calidad de la codificación y digitación.
 - b. Se procedió al procesamiento de cuadros, análisis de información, comparación de los resultados de la FSE-L3 con los enunciados de Fin y Propósito y con indicadores de Componentes del Marco Lógico del Proyecto y redacción de informe.
 - c. La última fase implicó la redacción del estudio y entrega del informe preliminar a FONDOEMPLEO para la revisión del mismo y la resolución de comentarios.

4. Análisis de los resultados

4.1. Análisis de Contexto

El desarrollo del proyecto contempló el involucramiento de actores claves del sector público y privado en la región, los cuales fueron identificados y articulados, debido al interés en resolver las principales problemáticas que presentan los jóvenes de las zonas de intervención. Los actores que participaron activamente son los siguientes: Gobierno Regional de Piura con la Gerencia de Desarrollo Social, Municipalidades Provinciales de Sullana y Morropón, Asociaciones de Jóvenes-AIESEC Piura, Aprenda S.A., Mibanco del Grupo AP, Somos Empresa del Grupo ACP y Pan-Soy.

El proyecto se enmarcó en las políticas nacionales, regionales y locales en materia de desarrollo humano, juventud y empleabilidad considerando la generación de emprendimientos de jóvenes. Las políticas referidas son las siguientes: Lineamientos de Política Nacional de Juventudes (Presidencia de Consejo de Ministros), Plan sectorial de Acción para la promoción del empleo Juvenil (Ministerio de Trabajo), Plan Estratégico de Desarrollo Regional Concertado de Piura (Gobierno Regional de Piura), Plan Regional de la Juventud de Piura 2012-2016 Gobierno Regional de Piura), Plan Estratégico de Desarrollo 2006-2015 de la Provincia de Sullana (Gobierno Provincial de Sullana), Plan Estratégico de Desarrollo 2010-2019 de la Provincia de Morropón.

Estas políticas son de largo aliento y han constituido un sustento favorable para el proyecto que ha sido considerado en el marco lógico del mismo. Sin embargo, durante el desarrollo de la intervención han ocurrido factores externos desfavorables. Uno de ellos ha sido los cambios de gobierno regional, provinciales y locales en el año 2014 y la situación de inestabilidad política en algunos municipios que han afectado los programas para jóvenes durante el periodo de ejecución de este proyecto. Esto ha coincidido con otro factor externo negativo: el aumento de la violencia delictiva en la región que involucra a jóvenes en riesgo en ciudades de mayor dinamismo económico como Sullana y que dificulta a los jóvenes emprendedores por la inseguridad para la realización de sus negocios.

Otro sustento del marco lógico del proyecto fue que la economía de las Provincias de Sullana y Morropón continuaría creciendo de modo que respaldara y permitiera el crecimiento de los negocios de los jóvenes. Se ha experimentado en cambio un detenimiento del crecimiento económico en la región, así como en todo el país. Sin embargo, algunas medidas económicas de mitigación que se han emitido, como la reducción del impuesto a la renta, han permitido la relativa mantención del consumo interno que puede favorecer a los negocios de los jóvenes.

4.2. El proceso de cierre del proyecto

El proyecto se inició en el mes de febrero de 2014 y culminó en julio de 2015, casi dos meses antes del inicio del EEF.

El desarrollo y culminación de la intervención

El proyecto tuvo como propósito fortalecer y promover el desarrollo de nuevos emprendimientos de los jóvenes de las provincias de Sullana y Morropón en la región de Piura. No se plantearon indicadores de Propósito para el proyecto¹.

El informe de supervisión de cierre del proyecto establece que los indicadores de resultados promedio de los tres Componentes de ejecución del proyecto se cumplieron aproximadamente en 93.38%.

Para el Componente 01: *Jóvenes entre 18-29 años de las provincias de Sullana y Morropón cuentan con habilidades y capacidades para el emprendimiento*, el informe reporta 158 jóvenes con negocios en marcha (98.75% de lo proyectado) y 42 jóvenes con ideas de negocio (100% de lo proyectado) que hacían uso de 3 herramientas de gestión empresarial: tales como (i) plan de marketing ideas de negocios, (ii) plan de negocios y (iii) manejo de flujo de caja al 8vo mes de iniciado el proyecto. Como productos para este componente se hace referencia a que 160 jóvenes contaban con planes de mejora de su negocio y 40 jóvenes con planes de negocio, al séptimo mes de su ingreso al proyecto².

Para el Componente 02: *Jóvenes entre 18-29 años de las provincias de Sullana y Morropón se articulan comercialmente en función de la demanda del mercado*; reporta lo siguiente:

- 46 jóvenes con negocios en marcha lograron incrementar su cartera de clientes al 15avo mes de ejecutado el proyecto (logrando superar el 100% de lo proyectado, que era: 40 jóvenes).
- 12 jóvenes con ideas de negocio establecieron una cartera de clientes al 15avo mes de ejecutado el proyecto (logrando superar el 100% de lo proyectado que era: 10 jóvenes).
- 15 jóvenes con negocios en marcha se organizaron para participar en diferentes modalidades de articulación con el mercado (ferias; concursos privados-públicos entre otros) al 15avo mes de ejecutado el proyecto. Se cumplió solo 75% de lo proyectado, que era: 20 jóvenes. La dificultad estuvo relacionada al cambio de autoridades municipales, lo cual generó un retraso en la firma de convenios y la participación en las ferias y concursos que realizan los gobiernos municipales cada año.

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

² Este estudio ha encontrado resultados ligeramente diferentes: ver el acápite 4.4 *Comparación de principales indicadores Marco Lógico - Línea de base – Evaluación Final*, en este documento.

- 2 jóvenes con ideas de negocio se organizaron para participar en diferentes modalidades de articulación con el mercado (ferias; concursos privados-públicos entre otros al 15avo mes de ejecutado el proyecto. Se cumplió 40% de la meta establecida: al menos 5 jóvenes. La razón del bajo cumplimiento es por el mismo motivo referido para el caso anterior de jóvenes con negocios en marcha (cambio de autoridades municipales).
- Al menos 3 alianzas estratégicas promovidas fueron suscritas por jóvenes emprendedores, cumpliéndose la meta establecida al 100%. Los mismos jóvenes emprendedores han logrado crear la asociación Emprende Sullana, llegando a establecer acuerdos, contratos y convenios para lograr el crecimiento particular y asociativo de los emprendimientos³.

Para el Componente 03: Jóvenes de las provincias Sullana y Morropón acceden a capital semilla y capital de trabajo se reportan los siguientes resultados:

- 10 jóvenes recibieron capital semilla y 3 capital de trabajo para establecimientos PANSOY. La meta se cumplió sólo en 86.67% porque de 6 grupos preparados para obtener capital de trabajo de PANSOY, solo 3 lograron calificar para recibir el premio.⁴
- 10 jóvenes que reciben capital semilla se encuentran “bancarizados” al 12avo mes de ejecutado el proyecto, cumpliéndose 100% de la meta esperada. En el informe se refiere además que 6 de ellos han logrado el apalancamiento de créditos de capital de trabajo lo cual ha implicado un mayor crecimiento de sus emprendimientos.

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

³ Según información de primera fuente recogida en la visita en Sullana, destaca el grupo que viene haciendo marketing de sus servicios por las redes sociales, considerando servicios de catering, arreglos florales, fotografías. En el informe del Cuarto Entregable del proyecto se hace referencia a los negocios asociados de decoración de fiestas, infantiles y otras, logrados entre varios jóvenes del mismo rubro de actividad que no podrían atender fiestas de grandes dimensiones solos y si lo vienen haciendo de manera asociada.

⁴ Según el informe del Cuarto Entregable del proyecto 04 se impulsaron con capital del proyecto y 03 con plantas entregadas por PANSOY y 5 con capital semilla de los propios jóvenes emprendedores.

4.3 Resultados encontrados en las encuestas

Indicadores Personales

Como se puede ver en el cuadro de abajo, se trata de un grupo constituido de manera similar por mujeres y varones, con una edad promedio de aproximadamente 24 años y con mayor concentración en el rango de edad de 18 a 24 años. A pesar de haberse reducido el número de sujetos que constituyeron la muestra de la LB, los porcentajes de participación por sexo y por segmentos de edad son muy similares entre la muestra abordada en la evaluación final (91 sujetos) con la primigenia en la LB (de 113 sujetos).

Cuadro N° 1. Evaluación final: Indicadores personales de los beneficiarios según sexo y edad en (%)

Beneficiarios	Evaluación Final
Sexo	
Femenino	54.95%
Masculino	45.05%
Total (%)	100.00%
Número de casos	91
Edad promedio (Años)	
	23.59
	[3.57]
Edad grupo edad	
18 a 24 años	61.54%
25 a 29 años	38.46%
Total (%)	100.00%
Número de casos	91

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

Entre los encuestados en la evaluación final solo 19.78% había seguido cursos de corta duración después de su ingreso al proyecto (un porcentaje bastante menor que antes de su ingreso al proyecto 36.26 %).

Cuadro N° 2. Evaluación final: Indicadores educativos de los beneficiarios (%)

Beneficiarios con estudios de corta duración	Línea de Base	Evaluación Final
% beneficiarios con estudios de corta duración antes (LB) o después de su ingreso al proyecto EF	36.26	19.78

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

Los que han seguido cursos después de haber ingresado al proyecto lo han hecho predominantemente en los siguientes tópicos: Computación e informática, en 33.3%; Cosmetología y, Repostería (11.1% respectivamente). Otros cursos seguidos en menor porcentaje (5.6%) fueron: Asistente de formación en ventas; Cajero Comercial; Curso de fotografía; Elaboración de mermelada y yogurt; Masajes corporales; Planes de Estrategia para el Talento Humano; Soldadura Electrónica.

Indicadores de empleo

En los resultados de la encuesta de EF se encontró que casi dos terceras partes de los jóvenes (61.54%) sí era dueño de un negocio y lo tenía como ocupación principal⁵ y 35.16% realizaba algún trabajo dependiente en un negocio de su familia o en una empresa de terceros, como ocupación principal. Por otro lado, solo alrededor de 3.3% se encontraba en situación de no ocupado.

Entre los pocos casos de desocupados, las razones de no buscar/encontrar trabajo fueron: el estudio no se lo permitía (33.3% de los casos), la falta de documentos (33.3% de los casos) y, por tener que cuidar a su bebe (33.3% de los casos).

En el siguiente cuadro se puede precisar la condición de actividad de los jóvenes comparativamente entre la LB y la EF:

Cuadro N°3: Evaluación final: Condición de actividad de los beneficiarios en %

Condición de actividad	Línea de Base	Evaluación Final
Trabaja	89.01	96.70
No trabaja	10.99	3.3
Total (%)	100.0	100.0
Número de casos	91	91

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015
Elaboración: SASE Consultores SAC

Se ha encontrado un incremento importante en el porcentaje de jóvenes que trabajan, de 89.01% a 96.7%.

Empleo Dependiente

En el cuadro N° 4 se observa que las ocupaciones dependientes más frecuentes en los jóvenes en la etapa de la EF se concentraban en la categoría de Jefes y empleados de oficina (32.3%) y, Trabajadores no calificados de los servicios; peones agropecuarios, forestales, de la pesca, etc. Trabajan en empresas de menos de 10 personas mayormente (51.61%) o en empresas de De 21 a 50 personas (22.6%).

⁵ Además otros cinco casos (5.5% adicionales) tenían negocios propios pero consideraron que su ocupación principal era actualmente en un trabajo dependiente, por lo que no fueron considerados en el grupo de jóvenes con negocios.

Cuadro N° 4 Ocupación principal que desempeñó (CLASIFICACIÓN CNO-11)

	N	%
DIRECTORES Y GERENTES	1	3.2%
PROFESIONALES, CIENTIFICOS E INTELLECTUALES	4	12.9%
TECNICOS DE NIVEL MEDIO Y TRABAJADORES ASIMILADOS	4	12.9%
JEFES Y EMPLEADOS DE OFICINA	10	32.3%
TRABAJADORES CALIFICADOS DE LOS SERVICIOS PERSONALES, PROTECCION,SEGURIDAD Y VENDEDORES	2	6.5%
TRABAJADORES CUALIFICADOS EN EL SECTOR AGRÍCOLA, GANADERO, FORESTAL Y PESQUERO	2	6.5%
TRABAJADORES NO CALIFICADOS DE LOS SERVICIOS; PEONES AGROPECUARIOS,FORESTALES DE LA PESCA, ETC	8	25.8%
TOTAL	31	100.0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

Las actividades principales de las empresas en donde trabajaban los jóvenes eran: Servicios personales y sociales, (29.0%), Comercio al por Menor (19.4%), Agricultura y servicios conexos (19.4%), entre otras (ver Cuadro N° 5).

Cuadro N° 5. Evaluación Final- Giro del negocio o empresa para la que trabajó

	N	%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	6	19.4%
Comercio al por mayor y al por menor	6	19.4%
Hoteles y restaurantes	1	3.2%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social	4	12.9%
Enseñanza	3	9.7%
Servicios sociales y de salud	2	6.5%
Otras actividades de servicios comunitarios sociales y personales	9	29.0%
Total	31	100.0%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

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

Beneficiarios	Evaluación Final
¿Era el mismo negocio?	
Si	60.71
Antes del proyecto no tenía negocio/taller/empresa	30.36
No	8.93
Total (%)	100.00%
Número de casos	56

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

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

Características de los jóvenes con negocios antes del proyecto y nuevos.

En el siguiente cuadro N° 7 y los gráficos N° 1 y N° 2 se observa la participación por género y edad de los jóvenes en negocios antiguos y nuevos. En el total general el porcentaje de mujeres con negocios es mayor. Pero, es casi 30% mayor en los negocios que se han mantenido a través del tiempo. En los negocios nuevos la presencia según género es paritaria, con una ligera predominancia de varones en negocios creados después de pasar por el proyecto.

En cuanto a la participación en empresas según segmentos de edad y continuidad con la misma empresa o creación de una nueva empresa, encontramos como dato saltante, que son los más jóvenes los que en mayor medida han iniciado nuevas empresas después de su paso por el proyecto.

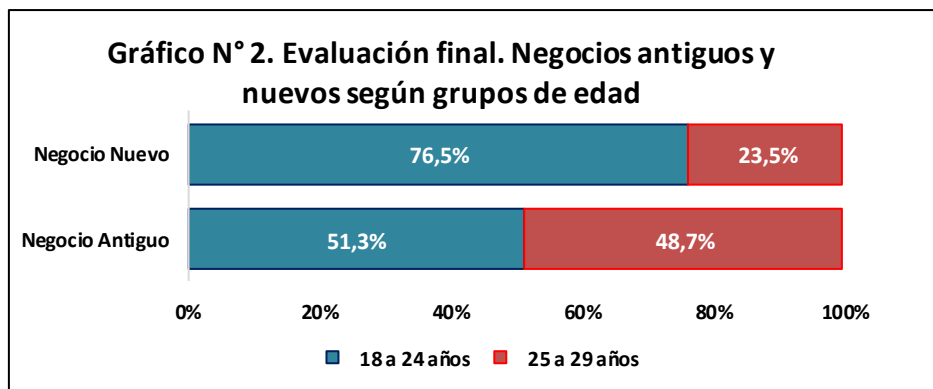
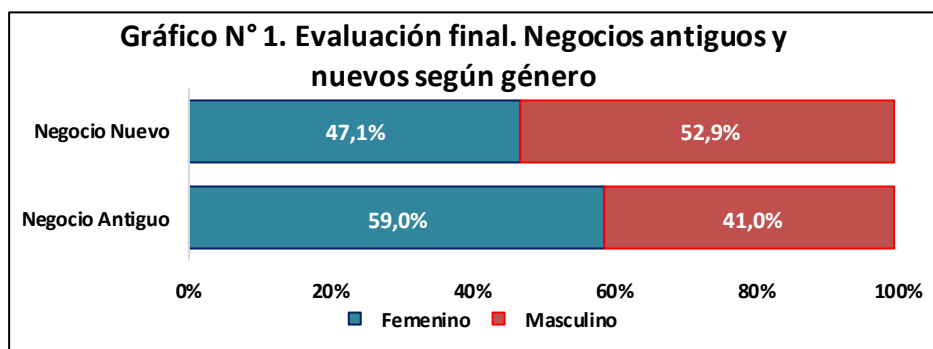
⁶ Sólo se consideran los 56 casos que dijeron tener un negocio y trabajar en él.

Cuadro N° 7. Evaluación Final. Características de los jóvenes con negocios antes del proyecto y con nuevos negocios en %

Beneficiarios	Evaluación Final		
	Negocio Antiguo	Negocio Nuevo	Total
Sexo del beneficiario			
Femenino	59.0	47.1	55.4
Masculino	41.0	52.9	44.6
Total (%)	100.00	100.00	100.00
Número de casos	39	17	56
Grupo de edad del beneficiario			
18 a 24 años	51.3	76.5	58.9
25 a 29 años	48.7	23.5	41.1
Total (%)	100.0	100.0	100.0
Número de casos	39	17	56

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC



Características de los negocios

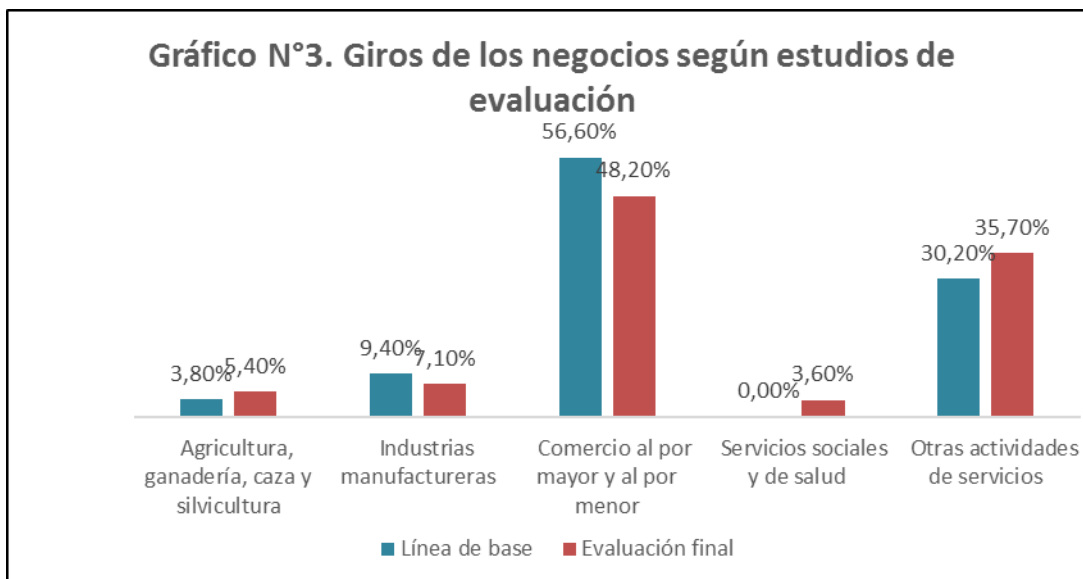
Cuadro N° 8. Evaluación final. Comparación de las características de los negocios según estudios de evaluación en %

Indicador	Línea de Base	Evaluación Final
Giro del negocio		
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3.8	5.4
Industrias manufactureras	9.4	7.1
Comercio al por mayor y al por menor	56.6	48.2
Servicios sociales y de salud	0.0	3.6
Otras actividades de servicios	30.2	35.7
Total (%)	100.0%	100.0%
Número de casos	53	56
Años de antigüedad del negocio (Promedio)		
	3.14	2.72
	[2.79]	[2.56]
Rangos de años de antigüedad del negocio		
Menos de 6 meses	0.0	12.50
De 7 meses a 1 año	13.2	10.71
De 1 a 2 años	39.6	26.79
Más de 2 años	47.2	50.00
Total (%)	100.0	100.0
Número de casos	53	56
Propiedad del negocio		
Sí, Soy el único dueño	67.9	73.2
Tengo socios familiares	26.4	21.4
Tengo socios que no son familiares	5.7	5.4
Total (%)	100.0	100.0
Número de casos	53	56

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

Como puede observarse en el Cuadro N° 8 y el siguiente Gráfico N° 3, la mayor parte de los negocios son de Comercio al por menor y de Otras actividades de servicios, que han aumentado ligeramente en la etapa post proyecto.



En cuanto a la antigüedad promedio de los negocios, obviamente encontramos que ha disminuido de 3.14 en la LB a 2.72 años en la EF en promedio, en tanto varios negocios antiguos desaparecieron y se han creado otros nuevos. Llama la atención que prácticamente la mitad de los negocios siguen estando en un rango de antigüedad mayor a dos años, lo cual supone mayor probabilidad para su sostenibilidad a futuro. Finalmente, en cuanto a sus características, encontramos que los negocios son en su mayor parte de propiedad exclusiva de los jóvenes encontrándose una tendencia de incremento de la participación individual del joven como propietario único a través del tiempo.

Indicadores de gestión y organización del negocio

Se han encontrado mejoras en indicadores de gestión de los negocios en los siguientes aspectos (ver siguiente cuadro N°9):

- Uso del RUC personal. Pasó a 5.7 a 32.1% de uso.
- Uso de libros contables. Pasó de 1.9 a 7.1% de uso.
- Licencia de funcionamiento. Pasó de 1.9 a 12.5% de uso.
- Cuenta bancaria. Pasó de 0.0 a 12.5% de uso.
- Cuenta de correo electrónico. Pasó de 5.7 a 33.9% de uso
- Registro de compras informal. Pasó de 32.1 a 66.1% de uso.
- Emisión de boletas. LB, sin datos, 32.1% en la evaluación final
- No uso de ningún instrumento de gestión. Pasó de 18.9 a 12.5%

Cuadro N° 9. Evaluación Final. Indicadores de gestión y organización del negocio según estudios de evaluación en %

Indicador	Línea de base	Evaluación final
Razón social del negocio		
RUC	5.7	32.1
Minuta de Constitución	0.0	3.6
Inscripción en SUNARP	0.0	3.6
Libros contables	1.9	7.1
Planilla de personal	1.9	1.8
Licencia de funcionamiento	1.9	12.5
Declaración anual ante SUNAT	0.0	5.4
Inscripción en REMYPE	0.0	0.0
Cuenta bancaria	0.0	12.5
Página web	9.4	7.1
Cuenta de correo electrónico	5.7	33.9
Registro de ventas informal	66.0	51.8
Registro de compras informal	32.1	66.1
Ninguno	18.9	12.5
Número de casos	53	56
Ubicación del negocio		
Taller o local comercial dentro de la vivienda	73.6	66.1
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	24.5	12.5
En la vía pública, sin puesto fijo	0.0	3.6
En la vía pública, puesto fijo	1.9	1.8
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	0.0	1.8
En el domicilio de los clientes	0.0	7.1
Otro	0.0	7.1
Total (%)	100.0	100.0
Número de casos	53	56
% de beneficiarios con negocio que emite boletas	-	32.1%

Nota: Para la Evaluación Final, se consideró que sí tuvo un registro informal de ventas según la pregunta E17 (alternativas 3 y 4) y un registro informal de compras según la pregunta E.13 (alternativas 3 y 4) de la FSE EEF.

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

Diversidad de negocios: razones para iniciar un negocio “temporal” y elegir su ubicación

Entre los jóvenes que han iniciado un negocio recientemente llama la atención que algunos no lo hayan hecho según el plan de negocio que elaboraron para el proyecto y las razones que hay detrás de ello. Por ejemplo, una joven quiere montar un establecimiento de ropa juvenil, con colores y modelos que busca un segmento de jóvenes y adolescentes, pero no tiene aún dinero ni tiempo disponible para eso porque está aún estudiando. Mientras tanto, observó alguna vez a un vendedor de “chocotejas” mientras viajaba en un micro y la facilidad con que vendía. Ahora produce “chocotejas” tres veces por semana, durante los meses en que es viable venderlos por el calor, y los vende en una estación de transporte de Sullana. Con eso se mantiene, paga sus estudios y el internet en su casa.

En cuanto a la ubicación de los negocios, se ve que la mayor proporción ha sido y sigue siendo la de negocios dentro de la propia vivienda (73.6% en la LB y 66.1% en la EF). El porcentaje de establecimientos ubicados en locales fuera de la vivienda ha disminuido de manera importante (de 24.5% en la LB a 12.5% en la EF).

Diversidad de negocios: razones para iniciar un negocio “que espera mejorar” y elegir su ubicación

Otra joven empezó un negocio de servicios de copias y tpeos en su casa porque se percató que los profesores y jóvenes de un centro educacional en una calle cercana requerían esos servicios. Esto le conviene mucho a ella, porque como estudiante universitaria, cuando ella no está, lo atienden entre su mamá y su hermana menor. Ella piensa aplicar su plan de negocios de mejora cuando termine la universidad, tenga más tiempo y capital.

Cuadro N° 10 Evaluación Final. Indicadores de características y uso de los Registros de Compras y Ventas en los negocios. En %

% de beneficiarios con negocio que llevan un registro de compras	55.4
Formalidad y frecuencia del registro de compras	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	3.2
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	3.2
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo siempre	71.0
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando	22.6
Total (%)	100.0
Número de casos	31
Utilidad del registro de compras (múltiple)	
Para saber cuánto gasto en el negocio	80.6
Para saber la ganancia de mi negocio	51.6
No lo uso para nada	0.0
Otro	38.7
Número de casos	31
% de beneficiarios con negocio que llevan un registro de ventas	69.6
Formalidad y frecuencia del registro de ventas	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	5.1
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	0.0
Es un registro informal y lo realizo siempre	76.9
Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando	17.9
Total (%)	100.0
Número de casos	39
Utilidad del registro de ventas (múltiple)	
Para saber cuánto ingresa en mi negocio	74.36
Para saber la ganancia de mi negocio	58.97
No lo uso para nada	2.56
Otro	33.33
Número de casos	39

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

Según los detalles que nos brinda el cuadro anterior, podemos ver que la mayor parte de los jóvenes con negocio (55.4%), utilizan un cuaderno de apuntes y similares (por lo general, conservan las boletas de venta o facturas que les entregan) que registra sus compras y lo usan para saber cuánto gastan en el negocio. También la mayor parte (69.6%) tiene un registro de ventas informal y lo emplea para saber cuánto ingresa en su negocio.

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

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

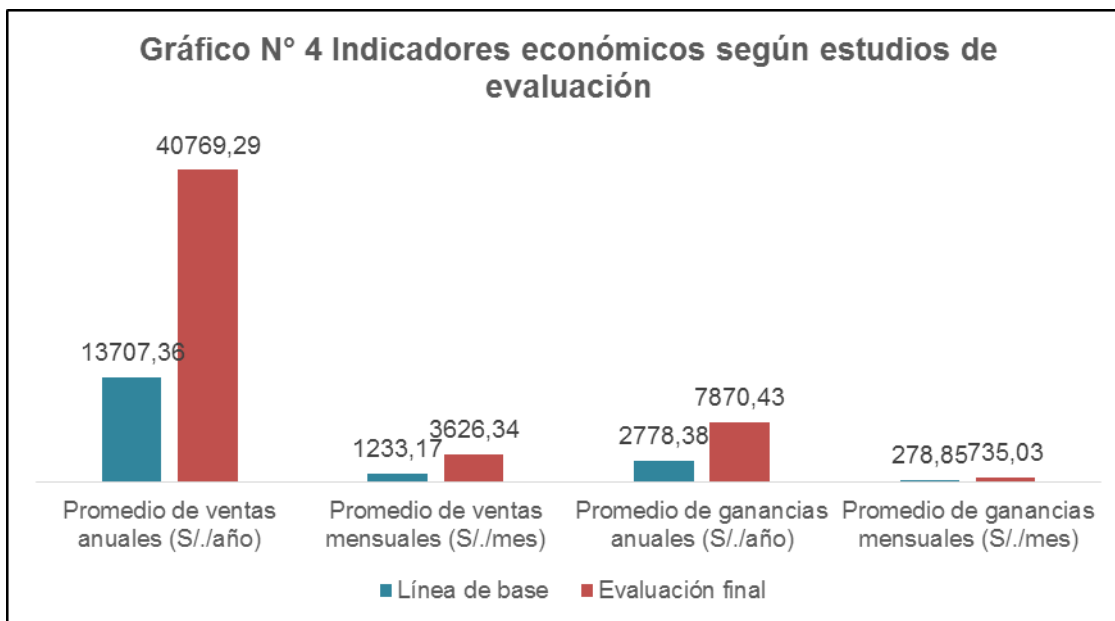
Indicadores de toma de decisiones en el negocio	Solo yo	Yo con mis socios	Solo mis socios	Trabajadores	Trabajadores y yo	Otras personas	No corresponde
¿Quién realiza la producción/venta/servicio?	35.7%	28.6%	7.1%	0.0%	26.8%	1.8%	0.0%
¿Quién controla los gastos de la empresa?	71.4%	21.4%	5.4%	0.0%	1.8%	0.0%	0.0%
¿Quién decide la compra de equipos?	64.3%	28.6%	3.6%	0.0%	1.8%	0.0%	1.8%
¿Quién negocia con los proveedores?	67.9%	14.3%	10.7%	1.8%	0.0%	1.8%	3.6%
¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?	66.1%	21.4%	7.1%	0.0%	1.8%	3.6%	0.0%
¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?	67.9%	26.8%	3.6%	0.0%	1.8%	0.0%	0.0%
¿Quién consigue los clientes?	46.4%	25.0%	1.8%	0.0%	3.6%	1.8%	21.4%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

Indicadores económicos

En el siguiente Gráfico N° 4 se puede ver los promedios de venta anuales y mensuales casi se han triplicado entre la LB y la EF. Igualmente se observan incrementos importantes en las ganancias anuales y mensuales.



Vinculación del negocio con el mercado de factores

El promedio de trabajadores por negocio se ha mantenido similar entre el estudio de LB y el de EF (alrededor de 1.7). Ha disminuido ligeramente el promedio de trabajadores permanentes y de trabajadores no familiares. Ver Cuadro N° 12. Lo que ha mejorado notoriamente es el promedio de ventas anuales por trabajador, de S/. 13,056.2 a S/. 41,471.29

Los negocios en su totalidad se gestionaron principalmente con recursos propios (78.3% en la LB y 51.8% en la EF), con recursos de familiares o amigos (37.5% en la EF), o, con préstamos de los bancos (22.6%% en LB y 14.3% en la EF) o de cajas rurales o municipales (5.7% en LB y 14.3% en la EF).

Cuadro N° 12. Vinculación del negocio al mercado de factores según estudios de evaluación

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
Promedio de trabajadores	1.74 [2.63]	1.77 [1.35]
Promedio de trabajadores permanente	1.72 [2.83]	1.27 [0.45]
Promedio de trabajadores eventuales	1.22 [0.44]	1.89 [1.64]
Promedio de trabajadores familiares	1.13 [0.43]	1.33 [0.49]
Promedio de TFNR	- -	1.31 [0.60]

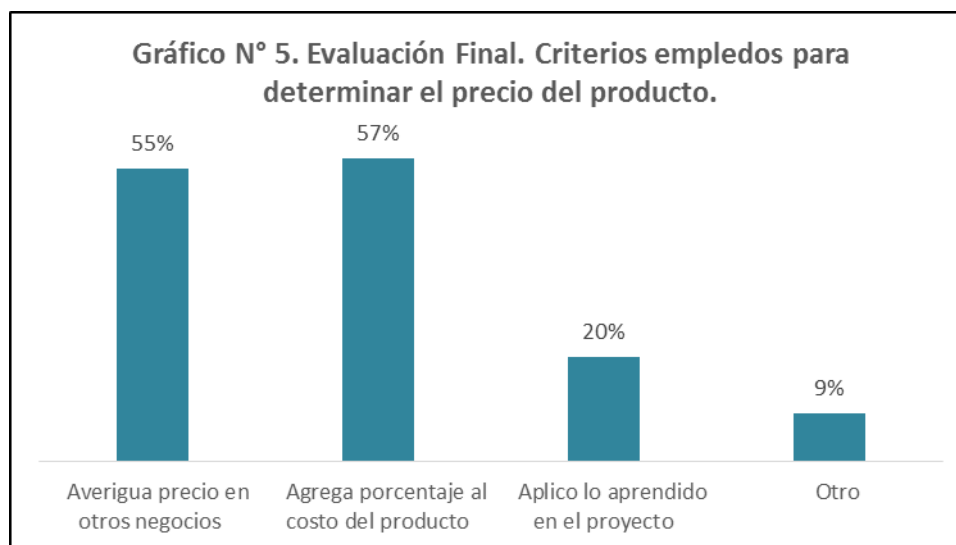
Cuadro N° 12. Vinculación del negocio al mercado de factores según estudios de evaluación

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
Promedio de trabajadores no familiares	2.82 [4.73]	1.79 [1.31]
Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajador)	13056.2	41471.3
Fuentes de financiamiento (Porcentaje)		
Recursos propios	75.5	51.8
Recursos de familiares o amigos	5.7	37.5
Préstamo de proveedores	0.0	1.8
Préstamo de clientes	3.8	1.8
Préstamo de bancos	22.6	14.3
Préstamo de Cajas Municipales o Rurales	5.7	14.3
Préstamo de ONG	0.0	0.0
Otro	1.9	14.3
Número de casos	53	56

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

Los criterios prioritariamente considerados por los jóvenes para determinar el precio del producto en el estudio de EF fueron los siguientes: costo de producción (57.14%, en la LB 66.03% opinaron en este sentido), precios de competidores (55.4%, en la LB 41.51% opinaron en este sentido) (ver Gráfico N°3).



Nota: no se pudo comparar con los criterios de la encuesta de LB porque no coincidían en todas las opciones.

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

Como se ve en el siguiente cuadro (N° 13), la mayor parte de los clientes son consumidores individuales (60.4% en la LB y 51.79% en la EF) y familiares/amigos/vecinos (52.8% en la LB y 66.07% en la EF). La mayor parte de

ellos (alrededor de 80% en los dos estudios) están ubicados en el mismo distrito donde reside el joven.

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

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
Principales clientes		
Ambulantes	3.8	1.79
Mayoristas	3.8	1.79
Consumidores individuales	60.4	51.79
Empresas de menos de 10 trabajadores	9.4	8.93
Empresas de más de 10 trabajadores	0.0	14.29
Estado	0.0	5.36
Agente/empresa exportadora	0.0	5.36
Familiares/amigos/vecinos	52.8	66.07
Otro	7.5	0.00
Número de casos	53	56
Procedencia de principales clientes		
Distrito donde está ubicado el negocio	79.2	85.7
Provincia donde está ubicado el negocio	13.2	32.1
Región donde está ubicado el negocio	3.8	5.4
En otras regiones	3.8	1.8
En el extranjero	0.0	0.0
Número de casos	53	56

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

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

	Línea de base	Evaluación final
Porcentaje de encuestado con empresas del mismo rubro	79.24	83.6
Empresas del mismo rubro de negocio		
Número de casos	42	45
Número de empresas	163	380
Promedio	4	8

Nota: El número de empresas se incrementó significativamente en la EF debido a la inclusión de un nuevo negocio de producción y venta de bananos, para el cual el joven calcula tener 200 competidores en su zona de trabajo. No se incluyó otro caso de un joven que refiere tener 5,000 moto-taxistas competidores en su zona de operación.

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

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

	Línea de base	Evaluación final
Motivos por la que la empresa se encuentra ubicada en esa zona		
Vivo aquí/está muy cerca de mi casa	66.0%	85.7%
Es una zona muy céntrica y comercial	15.1%	12.5%
Los proveedores están cerca	1.9%	1.8%
Los clientes están cerca	22.6%	3.6%
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	0.0%	0.0%
Es más económico el pago de servicios	1.9%	0.0%
Otro	1.9%	1.8%
Número de casos	53	56

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

El motivo central de elección de la ubicación del negocio es porque el joven vive en ese lugar o porque está cerca de su domicilio (66.0% en la LB y 85.7% en la EF). Otra respuesta recurrente es: es una zona muy céntrica y comercial (15.1% en la LB y 12.5% en la EF).

Participación de los jóvenes en el proyecto

En el siguiente cuadro N° 16 se observa que la mayor parte de los jóvenes (81.32%) afirman que terminaron el proceso de capacitación, en tanto 18.68% (17 casos) no culminaron. Lograron culminar su plan de negocios 76.67% y, aplicarlo, 32.97%. Solo 45.56% concursó para capital semilla y, 12.20% dice haber obtenido un capital para invertir.

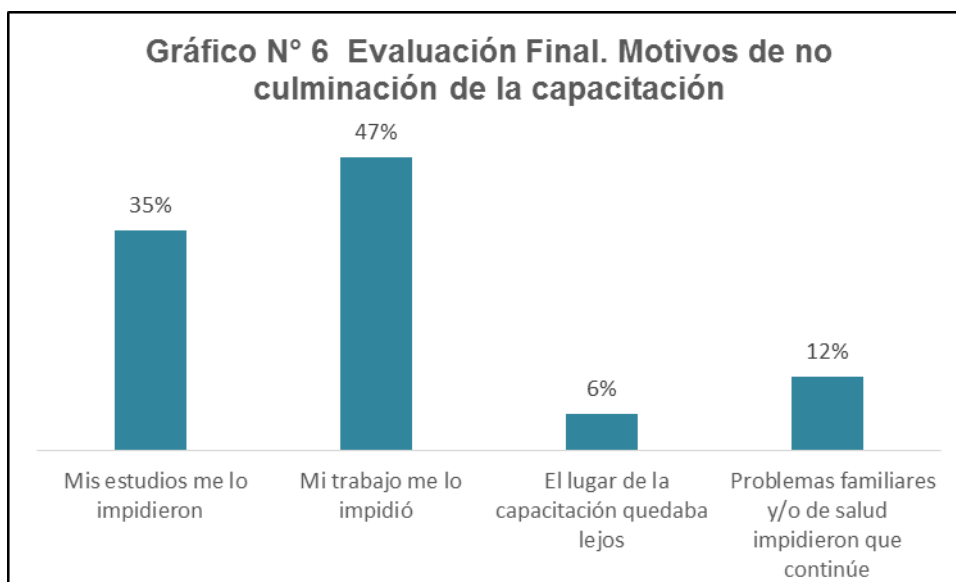
Cuadro N° 16. Evaluación final: acerca de la participación del beneficiario en el proyecto - Evaluación Final

Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado
% de beneficiarios que culminó la capacitación	81.32%
Motivos de no culminación de la capacitación	
Mis estudios me lo impidieron	35.3%
Mi trabajo me lo impidió	47.1%
No me gustó la capacitación	0.0%
Los horarios de la capacitación no me convenían	0.0%
El lugar de la capacitación quedaba lejos	5.9%
Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe	11.8%
Total (%)	100.0%
Número de casos	17
% de beneficiarios que elaboraron un plan de negocios	76.67%
% de beneficiarios que participó para obtener capital semilla	45.56%
% de beneficiarios que obtuvo el capital semilla	12.20%
% de beneficiarios que implementó su plan de negocios	32.97%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

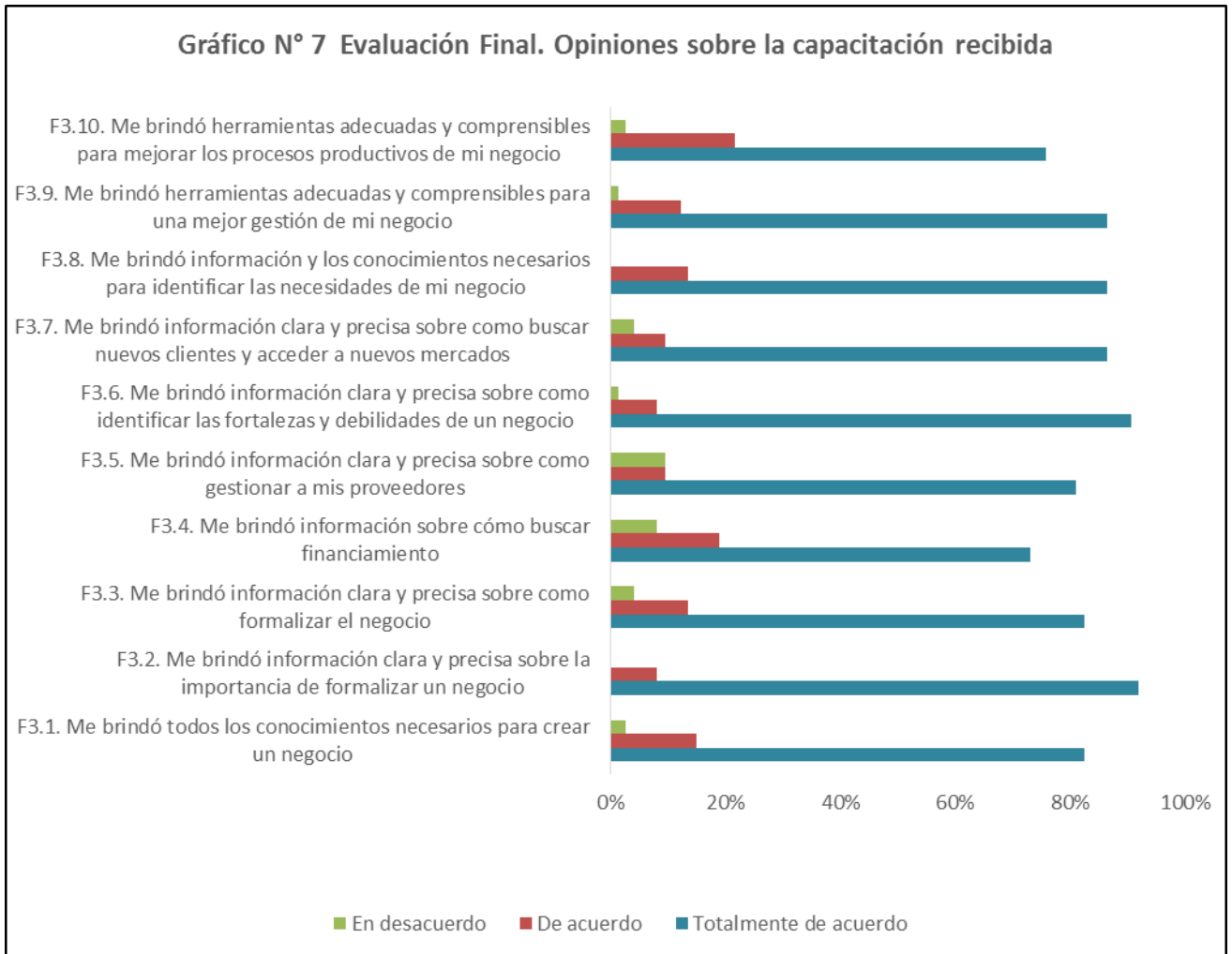
Elaboración: SASE Consultores SAC

En el Gráfico N° 4 se aprecian visualmente los motivos más recurrentes por los que los jóvenes no culminaron su capacitación. El trabajo y los estudios constituyen temas de urgencia inmediata y prioridad para los jóvenes.



Satisfacción de los jóvenes con la capacitación recibida

A partir del siguiente gráfico se deduce que la satisfacción con la capacitación y los temas tratados por quienes culminaron la capacitación ha sido mayoritaria. Solamente menos de 20% estuvo en desacuerdo con las siguientes afirmaciones: a) el curso les brindó información clara y precisa sobre cómo gestionar a sus proveedores y b) el curso le dio información sobre cómo buscar financiamiento.



Sin embargo, a pesar de la excelente calificación de la capacitación brindada (“totalmente de acuerdo” se acerca o supera el 80.0% de todas las respuestas), 61.5% de los participantes consideraron que el contenido del curso de capacitación y las horas no fueron suficientes para implementar/fortalecer su negocio y que varios temas debieron profundizarse: por ejemplo, Generar una idea de proyecto y negocio (21.4%), Capacitación Continua (23.2%), Fuentes de financiamiento y Crédito (8.9%).

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

Principales Indicadores	Metas Marco Lógico en %	Situación Línea de Base – antes del proyecto Indicadores captados por la FSE	Situación Estudio de Evaluación Final – después del proyecto indicadores captados para la FSE
Dueño o socio de un negocio/taller/empresa (160 de 200)	80%	58.24%	61.54%
Culminó su capacitación (200)	100%	-	81.32%
Elaboró su plan de negocio (200)	100%	-	76.67%
Implementó su plan de negocio (50 de 200)	25%	-	32.97%
Totalmente Satisfecho con la capacitación	-	-	84%
Uso del RUC personal	-	5.7%	32.1%
Uso de libros contables	-	1.9%	7.1%
Licencia de funcionamiento	-	1.9%	12.5%
Cuenta Bancaria	-	0.0%	12.5%
Cuenta de correo electrónico	-	5.7%	33.9%
Registro de compras informal	-	32.1%	66.1%
Registro de ventas informal	-	66.0%	51.8%
Emisión de boletas	-	-	32.1%
Ningún instrumento de gestión	-	18.9	12.5%
Promedio de ventas anuales (S./año)	-	13707.36	40769.29
Promedio de ganancias anuales (S./año)	-	2778.38	7870.43
Promedio de ventas mensuales (S./mes)	-	1233.17	3626.34
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)	-	278.85	735.03
Promedio de trabajadores en la empresa	-	1.74	1.77
Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajadores)	-	13056.2	41471.3
% Negocios acceden a entidades bancarias	-	22.6%	14.3%
% Negocios acceden a préstamos cajas municipales	-	5.7%	14.3%

Fuente: Ficha Socio Económica y de Emprendimiento, octubre, 2015

Elaboración: SASE Consultores SAC

En el marco lógico del proyecto, no hay indicadores de Fin ni de Propósito, más sí por componentes y productos. Acá se constata el grado de cumplimiento de algunos resultados del proyecto que pudieron ser captados por las FSE, que, si bien no llegaron al 100%, muestran ser satisfactorios.

Los indicadores de los negocios hallados con los resultados la FSE L3 permiten constatar que sí hubo cambios positivos después de la culminación del proyecto en indicadores de capacitación, económicos y de gestión del negocio.

5. Conclusiones y recomendaciones

5.1. Conclusiones sobre el estudio de evaluación final

Gracias al EEF se constata el grado de cumplimiento de algunos resultados del proyecto estimados en el Marco Lógico, que pudieron ser captados por las FSE (LB y EF), que, si bien no llegaron al 100% de lo esperado, muestran ser satisfactorios.

Los indicadores de los negocios hallados con los resultados la FSE EF permiten constatar que sí hubo cambios positivos después de la culminación del proyecto en aspectos de capacitación, económicos y de gestión del negocio si se compara con la situación encontrada en la LB.

Un cambio importante es que se ha encontrado un incremento importante en el porcentaje de jóvenes que trabajan, de 89.01% a 96.7% entre la Línea de Base y la EF.

En los resultados de la encuesta de EF se encontró que casi dos terceras partes de los jóvenes (61.54%) sí era dueño de un negocio y lo tenía como ocupación principal, pudiendo haber sido un porcentaje mayor en tanto varios jóvenes tenían negocios propios, pero consideraron prioritaria su ocupación actual en un trabajo dependiente, por lo que no fueron considerados en el grupo de jóvenes con negocios.

En el total general el porcentaje de mujeres con negocios es mayor. Pero, es casi 30% mayor en los negocios que se han mantenido a través del tiempo (los que se crearon antes de la LB). En los negocios nuevos (creados después del ingreso de los jóvenes al proyecto) la presencia según género es paritaria, con una ligera predominancia de varones en negocios creados después de pasar por el proyecto.

En cuanto a la participación en empresas según segmentos de edad y continuidad con la misma empresa o creación de una nueva empresa, encontramos como dato saltante, que son los más jóvenes los que en mayor medida han iniciado nuevas empresas después de su paso por el proyecto.

La mayor parte de los negocios son de Comercio al por menor y de Otras actividades de servicios tanto en la LB como el la EF, pero estos últimos han aumentado ligeramente en la etapa post proyecto.

Se han encontrado mejoras en indicadores de gestión de los negocios en los siguientes aspectos: a) Uso del RUC personal. Pasó a 5.7 a 32.1% de uso; b) Uso de libros contables. Pasó de 1.9 a 7.1% de uso; c) Licencia de funcionamiento. Pasó de 1.9 a 12.5% de uso; d) Cuenta bancaria. Pasó de 0.0 a 12.5% de uso; e) Cuenta de correo electrónico. Pasó de 5.7 a 33.9% de uso; f) Registro de compras informal. Pasó de 32.1 a 66.1% de uso; g) Emisión de boletas. LB, sin datos, 32.1% en la

evaluación final; h) No uso de ningún instrumento de gestión. Pasó de 18.9 en la LB a 12.5% en la EF.

En cuanto a la ubicación de los negocios, se ve que la mayor proporción ha sido y sigue siendo la de negocios dentro de la propia vivienda (73.6% en la LB y 66.1% en la EF). El porcentaje de establecimientos ubicados en locales fuera de la vivienda ha disminuido de manera importante (de 24.5% en la LB a 12.5% en la EF). Se ha encontrado decisiones prácticas y estratégicas para la ubicación de los negocios y la situación de transición por la que atraviesan muchos de los jóvenes, que siguen estudiando carreras profesionales y técnicas y esperan plasmar sus planes de negocio cuando culminen sus carreras y puedan contar con mayor capital.

En cuanto a los indicadores económicos, se observa que estos los promedios de venta anuales y mensuales casi se han triplicado entre la LB y la EF (las ventas anuales promedio, por ejemplo, pasaron de S/. 13,707.36 a S/. 40,769.29. Igualmente se observan incrementos importantes en las ganancias anuales y mensuales.

El promedio de trabajadores por negocio se ha mantenido similar entre el estudio de LB y el de EF (alrededor de 1.7). Ha disminuido ligeramente el promedio de trabajadores permanentes y de trabajadores no familiares. Lo que ha mejorado notoriamente es el promedio de ventas anuales por trabajador, de S/. 13,056.2 a S/. 41,471.29.

Los negocios en su totalidad se gestionaron principalmente con recursos propios (78.3% en la LB y 51.8% en la EF), con recursos de familiares o amigos (37.5% en la EF), o, con préstamos de los bancos (22.6% en LB y 14.3% en la EF) o de cajas rurales o municipales (5.7% en LB y 14.3% en la EF).

No se ha encontrado cambios importantes en los clientes. La mayor parte de los clientes siguen siendo consumidores individuales (60.4% en la LB y 51.79% en la EF) y familiares/amigos/vecinos (52.8% en la LB y 66.07% en la EF). La mayor parte de ellos (alrededor de 80% en los dos estudios) están ubicados en el mismo distrito donde reside el joven.

En cuanto a la participación de los jóvenes en el proyecto, se encontró que solo 81.32% de ellos afirman que terminaron el proceso de capacitación, en tanto 18.68% no culminaron. Lograron culminar su plan de negocios 76.67% y, aplicarlo, 32.97%. Solo 45.56% concursó para capital semilla y, 12.20% dice haber obtenido un capital para invertir.

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

Sin embargo, a pesar de la excelente calificación dada a la capacitación (84% en promedio está “totalmente de acuerdo” con todos los contenidos de la capacitación), 61.5% de los participantes consideraron que el contenido del curso de capacitación y las horas brindadas no fueron suficientes para implementar/fortalecer su negocio y que varios temas debieron profundizarse: por ejemplo, Generar una idea de proyecto y negocio (21.4%), Capacitación Continua (23.2%), Fuentes de financiamiento y Crédito (8.9%).

5.2. Recomendaciones para la Entidad Ejecutora

1. Utilizar los hallazgos de este informe, sobre actividades que realizan los jóvenes, sus negocios, empleos, estudios y sus características personales, para plantear y replantear estrategias de intervención para futuros proyectos de emprendimientos juveniles.
2. Considerar a futuro, algún mecanismo para que la mayor parte de los jóvenes participen en las diferentes etapas del proyecto y se amplíe la cantidad de beneficiados con los estímulos (capital semilla, capital de trabajo).
3. Se corroboró en la EF que algunos jóvenes no habían culminado la capacitación y se habían retirado desde prácticamente el inicio o a mediados de la misma. Se recomienda para una próxima intervención hacer una mejor focalización para registrar a jóvenes realmente interesados y dispuestos a realizar la capacitación y el proceso formativo para evitar deserciones y, asimismo, hacer una depuración de los jóvenes que no culminaron la capacitación y ofrecer cifras más realistas sobre participantes en los diferentes componentes y en los indicadores del proyecto.
4. Mantener las bases de datos con datos de contacto telefónicos actualizadas para que los encuestadores puedan llegar a los jóvenes. A futuro será importante que la Entidad Ejecutora verifique los datos de contacto con los jóvenes y apoye en los esfuerzos de los encuestadores por encontrarlos.

5.3. Recomendaciones para FONDOEMPLEO

5. Analizar los factores de éxito y limitaciones de esta experiencia para encaminar otros proyectos.
6. Verificar algunos aspectos que deben ser mejorados en la FSE EF, por ejemplo, no indica claramente que hacer con los jóvenes que trabajan en empresas de su familia, pero no son socios de las mismas y no refieren tener un trabajo dependiente adicional.

6. Documentos revisados

- Informe de Cierre de Freddy Cerdán Cubas, Julio 2015
- Informe de Cuarto Entregable del Proyecto, Junio 2013
- Propuesta técnica del proyecto Jóvenes emprendiendo para el éxito: Fortaleciendo el emprendimiento y desarrollando nuevos negocios en las provincias de Morropón y Sullana”, 13° Concurso de Fondoempleo
- POA del primer año
- Base de datos de participantes que culminaron proceso de capacitación
- Actas de declaración de ganadores del Concurso para Capital Semilla
- Periódicos y medios locales y nacionales

7. Anexos

Anexo N° 1: Cronograma de Actividades

Anexo N° 2: Relación de entrevistados

Anexo N° 3: Relación de encuestados

Anexo N° 4: Marco Lógico del proyecto

Anexo N° 5: Ficha Socio Económica Línea de Base

Anexos Virtuales:

Base de datos de la encuesta en SPSS

Anexo N° 1: Cronograma de Actividades – setiembre - noviembre 2015

30 agosto- 20 de setiembre: Revisión de base de beneficiarios del proyecto; coordinación con unidad ejecutora y encuestadora en Sullana; preparación de FSE-L3 y lectura de documentos del proyecto – preparación de documentos y viaje

21-25 de setiembre: Visita a zonas del proyecto. Capacitación a encuestadora, supervisión presencial de primeras encuestas, entrevistas a personal de Unidad Ejecutora y jóvenes del proyecto, supervisión de encuestas aplicadas.

26 setiembre-20 de octubre: Supervisión a distancia de aplicación de encuestas; preparación especialista para la digitación de las encuestas en SPSS

20-22 de octubre- revisión de encuestas entrega a digitador

22-30 de octubre: digitación, control de calidad y procesamiento de cuadros

31 octubre-06 de noviembre: Análisis y redacción del informe

ANEXO N°2 Relación de entrevistados

Alexander Asanza, Último Jefe del Proyecto

Esteves Lijap Muñoz, Primer Jefe del Proyecto

Participantes en el proyecto:

Juan Eladio Gomez Sosa
Elio Esaud Castillo Valencia
Alcira Yajaira Ramos Morales
Luis Angel Aguilar Arias
Irma Cecilia Aguilar Arias
Anthony Elmer Alocha Temoche
Paola de Jesús V.
Jorge Luis Juárez Vásquez
Gregorio Cortéz Córdova
Amada Catherine Talledo Cruz
Duberly Palacios Chero

Anexo N° 3 Relación de encuestados

NRO	NOMBRE	DNI	SEXO	EDAD	DISTRITO	PROVINCIA
1	LIZETH JOELY CORDOVA ORDINOLA	73130958	Femenino	19	SALITRAL	SULLANA
2	JORGE LUIS JUAREZ VASQUEZ	45840564	Masculino	25	SULLANA	SULLANA
3	JUAN ELADIO GOMEZ SOSA	46659138	Masculino	29	SULLANA	SULLANA
4	MARIO KINI KENNY APONTE FERIA	45952855	Masculino	25	MORROPON	MORROPON
5	PEDRO DANIEL CRUZ HUERTAS	48410725	Masculino	20	MORROPON	MORROPON
6	LUIS ARTURO CRUZ RAMIREZ	44739997	Masculino	27	MORROPON	MORROPON
7	YEAMPIER OMAR SANCHEZ NIO	74233082	Masculino	20	MARCAVELICA	SULLANA
8	MELIZA MARYORI JUAREZ ROJAS	47744121	Femenino	22	MARCAVELICA	SULLANA
9	MARIA LIZETH CHIRA DEL ROSARIO	44038579	Femenino	28	MARCAVELICA	SULLANA
10	KARLA MABEL POZO FLORES	43419206	Femenino	29	QUEROCOTILLO	SULLANA
11	JESUS GIANCARLO ALAN NOE CISNEROS	45956698	Masculino	26	QUEROCOTILLO	SULLANA
12	JAROLD COBOS COELLO	43899926	Masculino	30	QUEROCOTILLO	SULLANA
13	LUIS ALBERTO LLACSA HUACHE PEIA	48242115	Masculino	21	LA MATANZA	MORROPON
14	NIDIA FAVIOLA ARRUNATEGUI SEMINARIO	46048678	Femenino	26	LA MATANZA	MORROPON
15	MAYRA DEL ROSIO TIMANA VILCHEZ	47694029	Femenino	22	LA MATANZA	MORROPON
16	EDWIN DAVIAN CHAVEZ ESPINOZA	45314342	Masculino	29	LA MATANZA	MORROPON
17	GREGORIO MORALES MENDOZA	43215417	Masculino	29	LA MATANZA	MORROPON
18	MELISSA MARGARITA PACHERREZ LOPEZ	47665545	Femenino	22	LA MATANZA	MORROPON
19	ELIO ESAUD CASTILLO VALENCIA	71499687	Masculino	20	SULLANA	SULLANA
20	ALCIRA YAJAIRA RAMOS MORALES	48282249	Femenino	20	SULLANA	SULLANA
21	ZOBEIDA SOLANGE MOSCOL SANCHEZ	46565500	Femenino	24	SULLANA	SULLANA
22	LUIS ANGEL AGUILAR ARIAS	48028982	Masculino	22	SULLANA	SULLANA
23	ZENAIDA LOPEZ LOPEZ	47169262	Femenino	23	SULLANA	SULLANA
24	DUBERLEY DAVID PALACIOS CHERO	76474422	Masculino	19	SULLANA	SULLANA
25	LUCIA MERCEDES RIVAS GUTIERREZ	72550895	Femenino	21	BELLAVISTA	SULLANA
26	KATHERINE ELIZABETH CARRASCO MORENO	47661694	Femenino	22	BELLAVISTA	SULLANA
27	KELLY BEATRIZ GUTIERREZ GONZALES	47758191	Femenino	20	BELLAVISTA	SULLANA
28	FIGRELLA DENISS OLAYA MORAN	44865683	Femenino	28	BELLAVISTA	SULLANA
29	ROXANA INES SANCHEZ MONDRAGON	48415534	Femenino	20	BELLAVISTA	SULLANA
30	DANTE MANUYAMA CURITIMA	47533129	Masculino	22	BELLAVISTA	SULLANA
31	VICTOR GABRIEL SANCHEZ MONDRAGON	46119535	Masculino	26	BELLAVISTA	SULLANA
32	JENNIFER DE LOS MILAGROS SAAVEDRA CRUZ	72909465	Femenino	23	SALITRAL	SULLANA
33	JOSE LUIS ORDINOLA ALBAN	17614760	Masculino	22	SALITRAL	SULLANA
34	SUSAN YELISSA LACHIRA PEIA	77434708	Femenino	19	SALITRAL	SULLANA
35	ELBER JOEL AVILA RAMIREZ	43243324	Masculino	29	SALITRAL	SULLANA
36	KARLA PATRICIA CRUZ CRUZ	44042307	Femenino	28	SALITRAL	SULLANA
37	EVA CAROLINA SOCOLA MORALES	44340856	Femenino	27	SALITRAL	SULLANA
38	KAREN ELIZABETH SOCOLA ALBAN	47449881	Femenino	23	SALITRAL	SULLANA
39	JHUSYBRENDA ZAPATA BARBOZA	73233640	Femenino	20	SALITRAL	SULLANA
40	MAYRA DEL ROCIO ATOCHE SANDOVAL	72172112	Femenino	22	QUEROCOTILLO	SULLANA
41	JULIA ESPERANZA VEGA ZAPATA	74370678	Femenino	19	MORROPON	MORROPON
42	LISSET ZULEKA KER JAIME	43209018	Femenino	29	MORROPON	MORROPON
43	MARIA OFELIA RUIZ RODRIGUEZ	45641342	Femenino	26	MORROPON	MORROPON
44	JANET VERONICA PONCE RUGEL	43094383	Femenino	29	MARCAVELICA	SULLANA
45	MILTON CESAR MONTALBAN YENGUE	43984821	Masculino	28	LA MATANZA	MORROPON
46	ALEXANDER RAUL MONTALBAN MORAN	45340995	Masculino	27	LA MATANZA	MORROPON
47	TANIA MIRELLA CHAVEZ ESPINOZA	73185548	Femenino	22	LA MATANZA	MORROPON
48	MARIA MILAGROS TIMANA GARRIDO	70057307	Femenino	19	LA MATANZA	MORROPON
49	RONALD JOEL RUIZ MARCELO	46331814	Masculino	24	LA MATANZA	MORROPON
50	MARIA CRISTINA SAAVEDRA DE LA CRUZ	72660871	Femenino	19	SALITRAL	SULLANA
51	JORDAN ALBAN RODRIGUEZ	71372189	Masculino	18	SALITRAL	SULLANA

NRO	NOMBRE	DNI	SEXO	EDAD	DISTRITO	PROVINCIA
52	ROSITA RUBI AVILA RAMIREZ	76545696	Femenino	20	SALITRAL	SULLANA
53	MARIBEL GUADALUPE ATOCHE MORETO	43414043	Femenino	29	SALITRAL	SULLANA
54	ISRAEL RAMIREZ ATOCHE	47446167	Masculino	24	SALITRAL	SULLANA
55	NIDIA NATALIA REGALADO CASTILLO	46626768	Femenino	24	SALITRAL	SULLANA
56	VIDAL PEIA MIRKO JOEL	74038294	Masculino	21	BELLAVISTA	SULLANA
57	JUANITA JACKELINE RUIZ FLORES	45275290	Femenino	26	BELLAVISTA	SULLANA
58	AMADA KATHERINE TALLEDO CRUZ	48808244	Femenino	22	BELLAVISTA	SULLANA
59	PAMELA ALEXANDRA RIVERA ADANAQUE	47965966	Femenino	21	BELLAVISTA	SULLANA
60	CRISTIAN IVAN GALLO APRECIADO	47035349	Masculino	23	BELLAVISTA	SULLANA
61	FRANCISCO ALEJANDRO CASTRO CASTILLO	76431451	Masculino	19	BELLAVISTA	SULLANA
62	OSMAR GIRON CALDERON	48474707	Masculino	21	BELLAVISTA	SULLANA
63	KATYA ARIANNA ALAMA CRUZ	43848607	Femenino	30	QUEROCOTILLO	SULLANA
64	JUANITA ESTILITA VARGAS CRUZ	73997173	Femenino	18	QUEROCOTILLO	SULLANA
65	DEYDAMIA KATHERINE GARCIA NIÑO	45670893	Femenino	26	QUEROCOTILLO	SULLANA
66	FIGRELLA ARCA DELGADO	46553986	Femenino	28	QUEROCOTILLO	SULLANA
67	IRMA CECILIA AGUILAR ARIAS	43343885	Femenino	30	SULLANA	SULLANA
68	IRVING GERARDO URBINA ZAPATA	45394921	Masculino	25	SULLANA	SULLANA
69	GABRIELA MILAGROS ZAPATA SILUPU	72912923	Femenino	20	SULLANA	SULLANA
70	ROBERTO REYNALDO RIVERA DEL ROSARIO	46642010	Masculino	24	SULLANA	SULLANA
71	PAOLA DEL JESUS VELASQUEZ CASTILLO	70252410	Femenino	27	SULLANA	SULLANA
72	MARY JOSELIN GOMEZ CISNEROS	73996538	Femenino	21	QUEROCOTILLO	SULLANA
73	JORGE CARLOS CHANDUVI NORIEGA	45264808	Masculino	27	QUEROCOTILLO	SULLANA
74	WALTER JESUS TIMANA VIETA	76248739	Masculino	19	LA MATANZA	MORROPON
75	LISBET CRISTINA VIERA NAVARRO	48030040	Femenino	22	SULLANA	SULLANA
76	JESUS DANITZA ALBURQUERQUE SECETA	71851913	Femenino	18	MARCAVELICA	SULLANA
77	PEDRO MIGUEL MASFIL SUAREZ	43587359	Masculino	20	SULLANA	SULLANA
78	JIMMY NAVARRO SALES	45223962	Masculino	26	BELLAVISTA	SULLANA
79	SANDRA MARIELA ESTRADA SILVA	46446624	Femenino	24	MARCAVELICA	SULLANA
80	AMALIA ISABEL ALZAMORA ALVAREZ	44981244	Femenino	27	SULLANA	SULLANA
81	ELVIS TIMANA MIO	44962877	Masculino	28	LA MATANZA	MORROPON
82	JHANCARLO CARLIN HERMES CRIZANTO	46967439	Masculino	23	SULLANA	SULLANA
83	ANTHONY ELMER ARANA TEMOCHE	47814126	Masculino	22	SULLANA	SULLANA
84	WILLIAM ARMANDO SANDOVAL NUNJAR	72946339	Masculino	20	QUEROCOTILLO	SULLANA
85	TERESA JANEDITH REYES FARFAN	43373728	Femenino	29	SULLANA	SULLANA
86	MARGORIE PIERINA GONZAGA CHAPILLIQUEN	47200526	Femenino	24	SALITRAL	SULLANA
87	GREGORIO CORTEZ CERDEIA	45663923	Masculino	26	SULLANA	SULLANA
88	GEORGE GABRIEL CALI LOPEZ	73276794	Masculino	18	MARCAVELICA	SULLANA
89	EVELYN CANO ZAPATA	47551748	Femenino	22	BELLAVISTA	SULLANA
90	ASRIV MANUEL VALDEZ VERA		Masculino	23	BELLAVISTA	SULLANA
91	LUIS ENRIQUE PRIETO CHAVEZ	48029002	Masculino	21	SALITRAL	SULLANA

Anexo N° 4: Marco Lógico del Proyecto

Marco lógico del proyecto

OBJETIVOS	INDICADORES	FUENTES DE VER.	SUPUESTOS
FINALIDAD			
Mejorar la calidad de vida de los jóvenes de las provincias de provincias de Sullana y Morropón en la región Piura.			
PROPÓSITO			
Fortalecer y promover el desarrollo de nuevos emprendimientos de los jóvenes de de Sullana y Morropón en la región Piura.			
COMPONENTES			
<p>Componente 1: Jóvenes entre 18-29 años de las provincias de Sullana y Morropón cuentan con habilidades y capacidades para el emprendimiento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 160 jóvenes con negocios en marcha hacen uso de 3 herramientas de gestión empresarial: tales como (i) plan de marketing ideas de negocio, (ii) plan de negocios y (iii) manejo de flujo de caja al 7mo mes de iniciado el proyecto. ▪ 40 jóvenes con ideas de negocio hacen uso de 3 herramientas de gestión empresarial: tales como (i) plan de marketing ideas de negocio, (ii) plan de negocios y (iii) manejo de flujo de caja al 7mo mes del proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Evaluaciones al final de la capacitación recibida ▪ Visita de verificación de uso de herramientas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existen políticas de fomento del emprendimiento en las provincias de Sullana y Morropón
<p>Componente 2: Jóvenes entre 18-29 años de las provincias de Sullana y Morropón se articulan comercialmente en función de la demanda del mercado</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 40 jóvenes con negocios en marcha logran incrementar su cartera de clientes al 15avo mes de ejecutado el proyecto. ▪ 10 jóvenes con ideas de negocio establecen una cartera de clientes al 15avo mes de ejecutado el proyecto. ▪ 20 jóvenes con negocios en marcha se organizan para participar en diferentes modalidades de articulación con el mercado (ferias. Concursos privados-públicos entre otros) al 15avo mes de ejecutado el proyecto. ▪ Al menos 5 jóvenes con ideas de negocio se organizan para participar en diferentes modalidades de articulación con el mercado (ferias. Concursos privados-públicos entre otros) al 15avo mes de ejecutado el proyecto. ▪ Al menos 3 alianzas estratégicas promovidas son suscritas por jóvenes emprendedores 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Base de datos de nuevos clientes de jóvenes con negocios en marcha ▪ Base de datos de nuevos clientes de jóvenes con ideas de negocio ▪ Registro de compromiso o acta de asociación para participación en ferias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La economía de las Provincias de Sullana y Morropón continúa creciendo de modo que respalda y permite el crecimiento del consumo interno.

OBJETIVOS	INDICADORES	FUENTES DE VER.	SUPUESTOS
Componente 3: Jóvenes de las provincias de Sullana y Morropón acceden y acompañamiento para la ejecución o mejora de su emprendimiento.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incremento de la disponibilidad de capital de 15 jóvenes al 12avo mes de ejecutado el proyecto. ▪ Al menos 10 jóvenes que reciben capital semilla se encuentran bancarizados al 12avo mes de ejecutado el proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registro bancario de depósito en cuenta Mi banco ▪ Contrato de comodato por entrega de capital de trabajo ▪ Registro de apertura de cuenta de ahorros ▪ Visita de verificación 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El costo de oportunidad de emprender es menor que otra alternativa que tenga el beneficiario.
Componente 4: Se desarrolla un adecuado manejo del proyecto	<ul style="list-style-type: none"> • 100% de cumplimiento sobre el cronograma detallado de actividades al finalizar el proyecto. • 90% de las contrataciones y alquileres son realizados a tiempo. • 100% de ejecución monetaria del proyecto al final del mismo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reportes de gestión del proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No existen dificultades sociales ni fenómenos naturales que retrasen la ejecución del proyecto.
PRODUCTOS			
1.1. Jóvenes capacitados en temas de emprendimiento y gestión empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 40 jóvenes con Ideas de negocio capacitados en 3 temas: (i) la elaboración de planes de negocios, (ii) gestión empresarial y (iii) articulación comercial al 7mo mes de iniciado el proyecto. ▪ 160 jóvenes con negocios en marcha capacitados en 3 temas: (i) la elaboración de planes de negocios, (ii) gestión empresarial y (iii) articulación comercial al 7mo mes de iniciado el proyecto. ▪ 40 jóvenes con negocios en marcha al 7mo mes del proyecto cuentan con un plan de negocios ▪ 160 jóvenes con negocios en marcha al 7mo mes del proyecto cuentan con un plan de negocio y plan de mejora. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registros de asistencia a sesiones de capacitación. ▪ Fichas de plan de negocio concluidas ▪ Fichas de plan de mejora. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jóvenes logran ordenar sus actividades para tener tiempo de asistir a las capacitaciones y presentar el producto solicitado.
2.1. Jóvenes fortalecen sus negocios en marcha o implementan su idea de negocios para vincularse al mercado	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 10 jóvenes con ideas de negocio establecen su articulación comercial al mes 11 de ejecutado el proyecto ▪ 50 jóvenes con negocios en marcha establecen su articulación comercial al mes 11 de ejecutado el proyecto ▪ 10 Jóvenes con ideas de negocio implementado. ▪ 40 Jóvenes con negocios fortalecidos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registro de visita de asesorías. ▪ Base de datos de clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El costo de oportunidad de emprender es menor que otra alternativa que tenga el beneficiario.
2.2. Jóvenes han incorporado mejoras en sus negocios	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Al menos 5 mejoras incorporadas al finalizar el proyecto por cada negocio que haya recibido acompañamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ficha de mejoras 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La economía de los jóvenes permanece estable para continuar con la implementación de su emprendimiento.
3.1. Jóvenes reciben capital semilla y/o capital de trabajo para emprender su negocio.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 10 jóvenes con ideas de negocio o negocios en marcha disponen de una capital semilla de 2,500 soles al doceavo mes de iniciado el proyecto. ▪ Al menos 5 jóvenes asociados o con empresas societarias (SRL o SAC) con 5 plantas procesadoras de Soya instaladas y funcionando al doceavo mes de iniciado el proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registro bancario de depósito en cuenta Mi banco ▪ Visita para verificación de uso de la maquinaria procesadora de soya. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El costo de oportunidad de emprender es menor que otra alternativa que tenga el beneficiario. ▪ Jóvenes cumplen con los compromisos dispuestos por PANSOY para el uso de la maquinaria entregada.

Anexo N° 5 FSE-EF

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



Código de proyecto # de encuesta

A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO

A.1 Nombre completo

A.2 No. de DNI

B. CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO

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

1 Si 2 No (Ir a C.1)

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

C. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD

(Período de referencia:

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

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

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

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

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

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

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

1 Si 2 No (Ir a E.1)

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

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

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

(Período de referencia:

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

Cod.

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

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

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

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

Cod.

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

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

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

1 Diario 2 Semanal 3 Quincenal 4 Mensual

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

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

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

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

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

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

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

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

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

E. SOBRE EL NEGOCIO (Sólo si C.1=1)

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

Cod.

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

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

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

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

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

E.4 ¿Quién formó el negocio?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1 Si 2 No (Ir a E.15)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

E.19 En tu negocio/taller o empresa:

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

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

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

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

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

E.22 ¿Qué haces para conseguir nuevos clientes?

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

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

Período de referencia : Desde de 201..... hasta de 201.....

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

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

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

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

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

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

N° meses con venta: 1/	Total ventas	Total ganancias
	S/.	S/.

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

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

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

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

1. Lunes a viernes	2. Sábado	3. Domingo

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Acceder a información sobre nuevos clientes 5. Capacitación sobre técnicas de producción 9. Otro 43
2. Acceder a información sobre nuevos proveedores 6. Mejorar la producción
3. Acceder a información sobre técnicas de producción 7. Mejorar la calidad de mi producto
4. Capacitación en mercado 8. Red de contactos

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

G. SOBRE LA APLICACIÓN DE LA FICHA

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

G.3 Fecha de aplicación de la entrevista _____

G.4 Comentarios/observaciones _____