



**ESTUDIO DE EVALUACION FINAL**  
**Presentado a**  
**FONDOEMPLEO**  
**Del Proyecto**

**“Jóvenes emprende negocios exitosos en la  
Región Tumbes”**

**C-13-39**



**Ejecutado por: *Programa nacional de Empleo Juvenil***  
***Jóvenes a la Obra***

**Consultor: Sara Pait**  
**Coordinadora: Eliana Chavez**

**Lima, Febrero del 2016**

## Resumen Ejecutivo

El proyecto se inició en el mes de julio de 2014. La evaluación de línea de base LB se realizó en febrero-marzo de 2015; la fecha de inicio de la evaluación final (EF) fue en Diciembre de 2015 cuando el proyecto estaba en fase de auditoría final. En este estudio se encuestó a una muestra de 77 participantes para establecer si hubo cambios respecto a la situación socioeconómica que los 100 beneficiarios del proyecto tenían al inicio del mismo y también su percepción sobre la capacitación recibida. En el EEF se aplicó la Ficha Socioeconómica Laboral de la Línea 3 elaborada (FSE L3) por FONDOEMPLEO a los mismos beneficiarios encuestados en la LB.

Seguidamente se presentan los principales resultados del estudio.

**En cuanto a los resultados de la capacitación**, se encontró que solo 87.01% de los jóvenes considera haber culminado todo el proceso de capacitación. Un porcentaje un tanto mayor, 89.61%, afirma haber culminado sus planes de negocio satisfactoriamente, superando la meta establecida en el proyecto (80%).

Cerca de la mitad de los jóvenes pasaron el proceso de evaluación de sus planes de negocio para recibir capital semilla y un poco más del 25% recibieron capital semilla para mejorar o iniciar su negocio, y 33.8% planes de negocio de mejora o implementación fueron implementados, revelando una performance bastante cercana a lo esperado en la propuesta de intervención.

Se encontró una satisfacción mayoritaria sobre la pertinencia y claridad de la capacitación (70.0% totalmente de acuerdo y 27.0% con acuerdo simple), aunque cerca del 25% consideró que no fue suficiente – en cuanto a número de horas recibidas y ciertas herramientas requeridas - para poder gestionar exitosamente su negocio.

**Sobre negocios vigentes**, hubo un importante incremento de negocios entre los jóvenes, habiendo pasado de 12.99% con negocio antes de ingresar al proyecto a 33.8% después de haber concluido el mismo. En la situación post proyecto el porcentaje de jóvenes que trabajaba en su negocio como ocupación principal era de 27.27%.

El hecho de que casi dos terceras partes fueran negocios de más reciente formación (por haber sido creados recién durante la vigencia del proyecto), puede haber influido en el limitado avance global de resultados económicos como se verá más adelante.

Muchos de estos negocios se desarrollan en medios de relativo dinamismo económico (sin mucha competencia), en poblados de los distritos de Corrales y La Cruz y funcionan mayormente en locales acondicionados en las propias viviendas familiares de los jóvenes (cerca al 80%).

En cuanto a los avances para la formalización de la razón social, se encontró algunos indicadores relevantes al corte de la EF. Un porcentaje de los negocios había pasado de no tener ninguna existencia (0.0%) a niveles altos de vigencia, en: “Uso del RUC personal”, (81.0%), y, “Licencia de funcionamiento”, (61.9%). Se observó también que

han aumentado proporcionalmente los jóvenes con negocio que usan Cuenta Bancaria (de 10.0% a 42.9%) y, Página Web (de 10.0% a 19.0%).

En el uso de herramientas de gestión, se encontró en la situación ex – post, que la mayor parte de los jóvenes con negocio estaban haciendo uso de los registros de compras, (81.0%) y de ventas (95.2%), por lo menos de manera informal, en la mayor parte de casos, de manera permanente. Por otro lado se encontró un alto porcentaje de jóvenes que emitía boletas de venta (71.4%), generalmente ante pedido de los clientes.

**Los indicadores económicos y de empleo** revelan un ligero decrecimiento económico global de los negocios. Se ha pasado de un Promedio de ventas anuales de S/. 8,878.20 en la situación ex – ante a uno de S/ 7,364.76 en la situación ex – post. El Promedio de ganancias anuales pasó de S/.5,332.60 en la LB a S/. 3,775.28 en la EF. El Promedio de ventas mensuales bajó de S/. 1,168.10 en la LB a S/. 9,77.17 en la EF. Igualmente el Promedio de ganancias mensuales bajó de S/. 703.60 en la LB a S/. 519.48 en la EF. La situación de las dos terceras partes de negocios creados más recientemente después de recibir el capital semilla, que aún se encuentran en una fase primaria de desarrollo puede estar influyendo en los resultados del conjunto.

**En cuanto al empleo**, se observa que aquéllos negocios con trabajadores han pasado de no tener ningún trabajador en la línea de base a tener, en promedio: 1.4 trabajadores por empresa, 1.1 trabajadores permanentes y 1.0 trabajadores no familiares. El Promedio de ventas anuales por trabajador encontrado en la EF es de S/.5,603.11.

**En cuanto al acceso al financiamiento**, la mayor parte de los jóvenes consideran haber financiado sus empresas con recursos propios (alrededor del 90.0% tanto en la LB como en el corte de la EF), y, 61.9%, afirma que las han financiado con capital semilla del proyecto.

Finalmente, este informe presenta algunas recomendaciones a la Entidad Ejecutora del Proyecto y a FONDOEMPLEO.

## Contenidos

<b>Resumen Ejecutivo</b>	<b>2</b>
<b>Contenidos</b>	<b>4</b>
<b>Siglas y Acrónimos</b>	<b>5</b>
<b>1. Introducción</b>	<b>6</b>
<b>2. El proyecto financiado por FONDOEMPLEO</b>	<b>7</b>
<b>3. Metodología del Estudio de Línea de Base</b>	<b>8</b>
<b>4. Análisis de los resultados</b>	<b>9</b>
<b>4.1. Análisis de Contexto</b>	<b>9</b>
<b>4.2. Proceso de cierre del Proyecto</b>	<b>9</b>
<b>4.3. Resultados encontrados en las encuestas</b>	<b>10</b>
4.3.1 Indicadores Personales	10
4.3.2 Variaciones educacionales	11
4.3.3 Características de las MYPE	13
4.3.4 Participación de los jóvenes en el proyecto	23
<b>4.4 Comparación de principales indicadores Marco Lógico - Línea de base – Evaluación Final</b>	<b>26</b>
<b>5. Conclusiones y recomendaciones</b>	<b>27</b>
<b>5.1. Conclusiones del estudio de Evaluación Final</b>	<b>27</b>
<b>5.2. Recomendaciones para la Entidad Ejecutora</b>	<b>28</b>
<b>5.3. Recomendaciones para FONDOEMPLEO</b>	<b>28</b>
<b>6. Documentos revisados</b>	<b>29</b>
<b>7. Anexos</b>	<b>30</b>
Anexo N° 1: Cronograma de Actividades	30
Anexo N° 2: Relación de entrevistados	30
Anexo N° 3: Relación de encuestados	30
Anexo N° 4: Beneficiarios no encuestados: Motivos	30
Anexo N° 5: Marco Lógico del proyecto	30
Anexo N° 6: FSE EF- Línea 3	30
Anexos Virtuales:	30
Bases de datos de la Encuesta en SPSS	30

## Siglas y Acrónimos

SIGLAS	
CEFE	Competencias Empresariales en Formación de Emprendedores (Metodología de Cooperación Alemana)
CETPRO	Centro Educativo Técnico Profesional
dt	Desviación Típica
ECAP	Entidad de Capacitación
EEF	Estudio de Evaluación Final
ELB	Estudio de Línea de Base
FSEL	Ficha Socioeconómica Laboral
FE	FONDOEMPLEO
FONDOEMPLEO	Fondo Nacional de Capacitación Laboral y Promoción del Empleo
IEv	Institución Evaluadora
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
JENE	Proyecto: Jóvenes Emprenden Negocios Exitosos en la Región Tumbes
MTPE	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
SASE	SASE Consultores SAC, del Grupo SASE
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PEA	Población económicamente activa
PET	Población en edad de trabajar
POA	Plan Operativo Anual
RUC	Registro Unitario del Contribuyente
SISFOH	Sistema de Focalización de Hogares
SPSS	Statistical Package for Social Science
UNP	Universidad Nacional de Piura

## 1. Introducción

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

SASE Consultores SAC ha sido seleccionada como Institución Evaluadora (IEv) a cargo de los estudios de LB y EF de cinco proyectos de la línea 3 del Concurso previamente mencionado. En este informe se documenta el estudio de LB del Proyecto **“Jóvenes emprenden negocios exitosos en la Región Tumbes.”** Los beneficiarios del proyecto son 100 jóvenes mujeres y varones de 18 a 29 años de los distritos de Corrales, La Cruz y Tumbes en la Provincia de Tumbes, la mayor parte de ellos con ideas para iniciar negocios y una menor proporción de jóvenes con negocios ya en marcha.

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

La Institución Ejecutora (IE) a cargo de la implementación del Proyecto es Jóvenes a la Obra, Programa Nacional de Empleo Juvenil del MTPE, quien ha provisto la información necesaria para el estudio y ha facilitado 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 estudio de EF 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 versión EEF), aplicada a los mismos beneficiarios de la muestra aleatoria de 79 beneficiarios registrados en el proyecto que fueron entrevistados en la Línea de Base. Dos de los encuestados en la LB no pudieron ser encuestados en el EEF, por lo que para hacer los cuadros comparativos se consideró solamente a los 77 beneficiarios entrevistados en la LB y la EF; b) Entrevista al equipo técnico de la IE y a algunos de los jóvenes encuestados.

El estudio de EF se realizó entre el 17 de diciembre de 2015 y el 4 de marzo de 2016 (incluyendo una extensión de tres semanas aprobada por FONDOEMPLEO), la visita de campo de la evaluadora a Tumbes se realizó entre el 19-22 de enero de 2016.

## 2. El proyecto financiado por FONDOEMPLEO

### **PROYECTO: "JÓVENES EMPRENDEN NEGOCIOS EXITOSOS EN LA REGIÓN TUMBES"- JENE**

Línea	Promoción y Fortalecimiento de Emprendimientos Juveniles
Nombre del proyecto (máximo 15 palabras)	Jóvenes Emprendedores Exitosos en la Región Tumbes (JENE-TUMBES)
Institución ejecutora	Programa Nacional de Emprendimiento Juvenil "Jóvenes a la Obra"
Fecha de fundación	20 de agosto 2011
Presupuesto manejado por la Institución 2010	S/. 68,957,765.00
Presupuesto manejado por la Institución 2011	S/. 75,475,575.00
Presupuesto manejado por la Institución 2012	S/. 63,562,659.00
Promedio Anual Solicitado al Fondo ( <b>Monto Solicitado al Fondo/N° de años de ejecución</b> )	S/. 333,307.65
Cuenta con la Capacidad Administrativa	SI
Monto de la Carta Fianza /Modalidad Donación	S/. 41,663.45
Instituciones colaboradoras o asociadas	Entidad de capacitación (ECAP), Gobierno Regional de Tumbes y Gobiernos locales de Tumbes y Corrales
Objetivos del Proyecto	Capacidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de la provincia de Tumbes, desarrolladas para generar emprendimientos sostenibles
Población Beneficiaria	100 jóvenes
Ámbito de ejecución del Proyecto	Región: Tumbes
	Provincia: Tumbes
	Distritos: Tumbes y Corrales
Duración del proyecto	21 Meses (*)
<b>Presupuesto del Proyecto:</b>	S/. 628,570.06
FONDOEMPLEO	S/. 499,961.39
Programa Jóvenes a la Obra	S/. 128,608.67
Fuente 2	S/. 0.00
Aporte de Beneficiarios	S/. 0.00

### 3. Metodología del Estudio de Línea de Base

El proyecto se inició en el mes de julio de 2014. A la fecha de inicio de la evaluación final en Diciembre de 2015 el proyecto estaba en fase de auditoría final. En este estudio se encuestó a una muestra de 77 participantes para establecer si hubo cambios respecto a la situación socio económica que estos beneficiarios tenían al inicio del proyecto y también la autopercepción sobre la capacitación recibida en la intervención.

El universo (N) de beneficiarios de este proyecto fue de 100 sujetos, la muestra obtenida en el ELB fue de 79 beneficiarios que fueron seleccionados con un diseño muestral probabilístico simple, con un nivel de confianza de 95% y un margen de error de 5%. En el EEF se aplicó la Ficha Socioeconómica Laboral (FSEL) para el EEF de la Línea 3 elaborada por FONDOEMPLEO a los mismos beneficiarios encuestados en la LB, habiéndose ubicado a 77 de los originalmente encuestados (ver Anexo N° 4 de beneficiarios no ubicados en la EF y razones por las que no se les pudo entrevistar).

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 FSE-EF son los siguientes: Capacitación para el trabajo, Condición de actividad, Ocupación dependiente, Sobre el negocio, Acerca de la participación del beneficiario en el proyecto. FONDOEMPLEO ha proporcionado además de la FSE para el EEF los siguientes documentos ajustados al dicho estudio: el Manual del encuestador, el Diccionario de variables para incluir en la Base SPSS, la estructura de Base de datos SPSS que se utiliza para procesar los datos, y los formatos de Cuadros de salida que permiten hacer el informe.

La información que se recoja al aplicar la FSE-EF será analizada y presentada tanto de manera exclusiva para algunos de los temas que contiene la ficha (por ejemplo "Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto".) como a través de comparaciones relevantes de los resultados de la Línea de Base y el EEF, buscando verificar si existen variaciones atribuibles al proyecto, (por ejemplo: "Vinculación del negocio con el mercado de factores, según estudios de evaluación").

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

- Información proporcionada por FONDOEMPLEO acerca del proyecto.
  - Informes de avance del proyecto, presentado por la institución ejecutora a FONDOEMPLEO.
  - Plan Operativo Anual (POA) del proyecto aprobado por FONDOEMPLEO (que contenga las últimas modificaciones de los indicadores y metas por hitos o entregables).
  - Matriz de árbol de productos.
  - Informes de monitoreo interno 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. Se revisó los últimos informes de acompañamiento a los jóvenes emprendedores de la ECAP encargada de la capacitación y asistencia técnica, la Universidad Nacional de Piura.



### **Cronograma de actividades para el EEF**

El EEF se llevó a cabo en 13 semanas calendarizadas después de recibir la conformidad al plan de trabajo para el estudio por parte de FONDOEMPLEO (se incluye una prórroga de tres semanas por haber sido las tres primeras a finales de diciembre, mes de fiestas y con poca posibilidad de contactar a las partes interesadas en la evaluación. En el anexo N° 4 de este documento se presenta el cronograma de actividades que se realizaron a lo largo de estas semanas, considerando al personal involucrado en cada una de las mismas.

## **4. Análisis de los resultados**

### **4.1. Análisis de Contexto**

El clima político para los operadores de programas y proyectos del gobierno se ve un poco complicado porque al estar culminando un periodo presidencial, se ven conminados a culminar sus planes y fondos, pero con la incertidumbre sobre su permanencia en un próximo periodo. En la región un tema importante es la puesta en marcha del proyecto binacional de irrigación Puyango-Tumbes, pero las rivalidades entre funcionarios regionales y nacionales (de diferente filiación partidaria) es uno de los cuellos de botella para su materialización, además de los problemas técnicos que se evidenciaron desde su inicio.

En términos de desarrollo económico, tienen presencia importante en la Región las grandes empresas pesqueras, granjas y procesadoras de productos marinos, las exportadoras de frutas y la industria hotelera y el turismo (en las que se encontró trabajando a varios jóvenes del proyecto evaluado). Sigue en la agenda la preocupación por posibles lluvias que puedan poner en peligro los cultivos y producir inundaciones como las ocurridas en el mes de febrero en Tumbes y regiones aledañas<sup>1</sup>.

### **4.2. Proceso de cierre del Proyecto**

El proyecto se inició en julio del 2014 y tuvo a sus inicios algunos contratiempos en su ejecución, pues en una primera convocatoria, el inicio de capacitación no se pudo culminar por deserción de los participantes. Según testimonios del equipo ejecutor esto ocurrió porque en el distrito de Tumbes donde se concentró el primer proceso de capacitación, los jóvenes en situación de pobreza no se interesan en participar en programas de capacitación sin obtener ganancias inmediatas. Desde Diciembre de 2014, con la incorporación del nuevo Jefe de Proyecto se inició una segunda campaña de convocatoria y focalización, que permitió concluir un segundo proceso de capacitación. En marzo de 2015, correspondiendo con la visita de Línea de Base, se había culminado la capacitación de cinco aulas de 20 jóvenes cada una en los distritos de Tumbes, Corrales y La Cruz. Según información del Jefe del Proyecto, culminaron todo el proceso 94 jóvenes, habiendo desertado 06.

---

<sup>1</sup> <http://elcomercio.pe/peru/tumbes/nino-lluvias-tumbes-superaron-fenomeno-98-noticia-1882264>

En marzo del 2015 también se había procedido con los concursos de premiación para la obtención del capital semilla. Veinticinco beneficiarios recibieron S/.2,500 para mejorar (05) o iniciar su negocio (20) y participaron en el proceso de acompañamiento a sus negocios, que estuvo a cargo de especialistas de la ECAP UNP. Los especialistas de la ECAP culminaron su trabajo con los jóvenes en noviembre de 2015.

El proyecto se ha mantenido de manera precaria en los últimos meses debido a que el supervisor y el asistente del la Unidad Ejecutora tuvieron que marcharse por falta de pago. El Jefe de proyecto, autofinanciándose, está a cargo del proyecto. El alquiler de la oficina no se ha pagado desde el mes de agosto y no cuentan con teléfono entre varias carencias. Los cambios de directivos y coordinadores que han habido del Programa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo al cuál el proyecto ha sido asignado: "Jóvenes Productivos", han generado un vacío en la logística y comunicaciones del proyecto en esta fase de cierre.

Sin embargo, a pesar de lo anterior, el jefe de proyecto, con los jóvenes, han podido organizar una feria en la Plaza Mayor de Tumbes, los días 06 y 07 de noviembre y se han culminado todos los productos establecidos para el proyecto.

### 4.3. Resultados encontrados en las encuestas

#### 4.3.1 Indicadores Personales

Como se puede ver en el cuadro N° 1, se trata de un grupo constituido en su mayoría por mujeres, con una edad promedio de aproximadamente 22 años y con una alta concentración en rangos de edad de 18 a 20 años seguido por el rango de 21 a 25 años.

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

Beneficiarios	EF
<b>Sexo</b>	
Femenino	64.94
Masculino	35.06
Total (%)	100.00
Número de casos	77
<b>Edad promedio (Años)</b>	
	21.86
	[ 3.43 ]
<b>Edad grupo edad</b>	
18 a 20 años	44.16
21 a 25 años	37.66
26 años a más	18.18
Total (%)	100.0
Número de casos	77

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

Elaboración: SASE Consultores SAC

### 4.3.2 Variaciones educacionales

Se observa en el siguiente cuadro que la proporción de jóvenes que ha seguido cursos de corta duración en la etapa posterior a su ingreso al proyecto ha sido bastante menor que la que lo había hecho antes de su ingreso al mismo.

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

Beneficiarios con estudios de corta duración	Línea de Base	Evaluación Final
% beneficiarios con estudios de corta duración	25.97	5.19

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, marzo 2015- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

Los cursos que han seguido unos pocos jóvenes en los dos años previos a la EF han versado sobre los siguientes tópicos: computación, exportación de productos orgánicos, marina mercante.

#### *Indicadores de empleo*

No se observa una variación importante entre la proporción de jóvenes trabajando en la línea de base y la evaluación final, aproximándose ambas al 80% del total de participantes.

En los resultados de la encuesta de EF se encontró que 33.76% de los jóvenes (26 casos) dijeron tener un negocio, pero solo 27.27% (21 casos) trabajaba allí como ocupación principal. Los jóvenes con ocupación dependiente (37 casos: 48.05%) realizaba algún trabajo en una empresa de terceros o en un negocio de su familia por más de 15 horas a la semana como ocupación principal.

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

Condición de actividad	Línea de Base	Evaluación Final
Trabaja	81.82	77.92
No trabaja	18.18	22.08
Total (%)	100.0%	100.0%
Número de casos	77	77

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, marzo 2015- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

Entre los casos de desocupados, la razón principal de no buscar/encontrar trabajo fue que los estudios no se lo permitía (41.18% de los casos). Para el resto, las razones fueron: problemas de salud y poca posibilidades de encontrar trabajo.

## Empleo Dependiente

Se puede apreciar en el siguiente cuadro la clasificación ocupacional de los jóvenes con empleo dependiente en la EF. Se puede ver que la ocupación más frecuente está en la clasificación “Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y otros oficios”, (32.4% de los ocupados asalariados). Le sigue en importancia, las ocupaciones de operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores.

**Cuadro N° 4 EEF. Ocupación principal en % (CLASIFICACIÓN CNO-11)**

	N	%
Profesionales científicos e intelectuales	2	5.4
Técnicos y profesionales de nivel medio	5	13.5
Personal de apoyo administrativo	3	8.1
Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados	5	13.5
Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios, forestales, etc.	1	2.7
Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y otros oficios	12	32.4
Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores	6	16.2
Ocupaciones elementales	3	8.1
<b>Total</b>	<b>37</b>	<b>100.0%</b>

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

Elaboración: SASE Consultores SAC

El ingreso promedio encontrado para los jóvenes es de S/. 890.83, y las empresas/negocios en donde trabajan son principalmente de los sectores “Industrias manufactureras”, (30.3%) y “Transporte y almacenamiento”, (15.2%).

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

	N	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	3	9.1
Industrias manufactureras	10	30.3
Suministro de agua	1	3.0
Construcción	1	3.0
Comercio al por mayor y al por menor	1	3.0
Hoteles y restaurantes	3	9.1
Transporte y almacenamiento	5	15.2
Actividades financieras y de seguros	1	3.0
Administración pública y defensa	4	12.1
Enseñanza	1	3.0
Actividades de atención de la salud humana	2	6.1
Otras actividades de servicios	1	3.0
<b>Total*</b>	<b>33</b>	<b>100.0%</b>

Nota\*: 4 casos sin datos

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

Elaboración: SASE Consultores SAC

### ¿Trabajar como independiente o tener un negocio?

En las entrevistas se encontró que algunos jóvenes con negocio siguen trabajando en ocupación asalariada, dejando el negocio en manos de algún familiar. Lo hacen porque “asegura ingresos” mensuales que pueden variar entre S/. 900 y S/.1,200, en tanto los negocios pueden tener un ritmo de crecimiento lento y se requiere invertir recursos externos para que se desarrollen más rápido.

En el ámbito del proyecto hay empleo en empresas camaroneras, de exportación de uvas, y de servicios relacionados a la agroexportación y la pesca.

Por otro lado, algunos jóvenes estudian para tener un trabajo de mayor nivel de ingresos, y una estrategia compartida entre varios de los jóvenes es juntar dinero y luego iniciar un negocio propio.

### 4.3.3 Características de las MYPE<sup>2</sup>

En el siguiente cuadro se observa que la mayor parte de los negocios actuales son creados después de la participación del joven en el proyecto. En las entrevistas con varios de ellos se pudo constatar que lo iniciaron a partir de la recepción del capital semilla.

**Cuadro N° 6 Evaluación Final. Negocios creados antes y después del ingreso al proyecto (Porcentaje)**

Beneficiarios	Evaluación Final
¿Era el mismo negocio?	
Si	38.10
Antes del proyecto no tenía negocio/taller/empresa	61.90
No	0.00
Total (%)	100.00%
Número de casos	21

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

Elaboración: SASE Consultores SAC

### Características de los jóvenes con negocios

En el cuadro N° 7 y el Gráfico N° 1 se puede ver que la mayor parte de los negocios (76.2%), antiguos (previos al inicio del proyecto) o nuevos son de jóvenes mujeres. La proporción de negocios antiguos o nuevos según género no ha variado entre la situación ex – ante y ex – post.

<sup>2</sup> Sólo se consideran los 21 beneficiarios que dijeron tener una empresa y trabajar en ella era su ocupación principal.

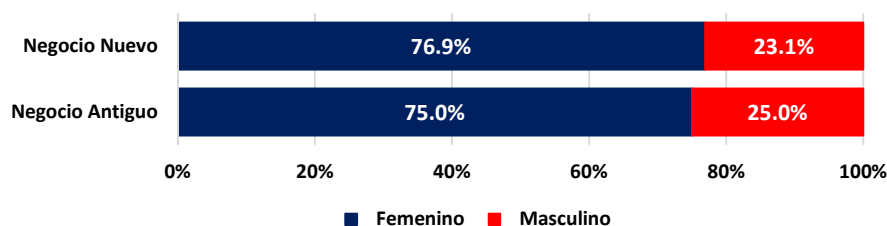
**Cuadro N° 7. Evaluación Final. Características de los jóvenes con negocios antes del proyecto y con nuevos negocios (Porcentaje)**

Beneficiarios	Evaluación Final		
	Negocio Antiguo	Negocio Nuevo	Total
<b>Sexo del beneficiario</b>			
Femenino	75.0	76.9	76.2
Masculino	25.0	23.1	23.8
Total (%)	100%	100%	100%
Número de casos	8	13	21
<b>Grupo de edad del beneficiario</b>			
18 a 20 años	25.0	23.1	23.8
21 a 25 años	25.0	61.5	47.6
26 años a más	50.0	15.4	28.6
Total (%)	100%	100%	100%
Número de casos	8	13	21

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, marzo 2015- febrero 2016

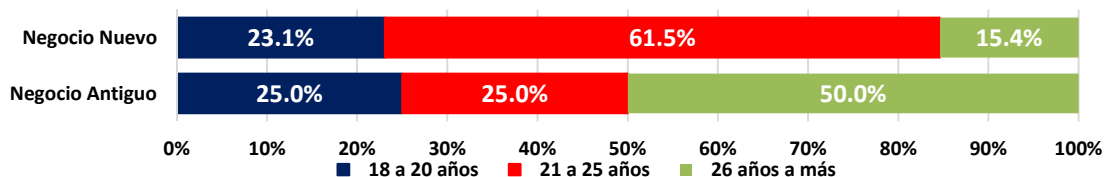
Elaboración: SASE Consultores SAC

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



Según el cuadro anterior y el Gráfico N° 2, se puede observar que los negocios más antiguos, creados antes del proyecto son en mayor medida de jóvenes mayores de 26 años y los nuevos han sido creados de manera mayoritaria por jóvenes en el segmento de 21 a 25 años.

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



## Características de los negocios

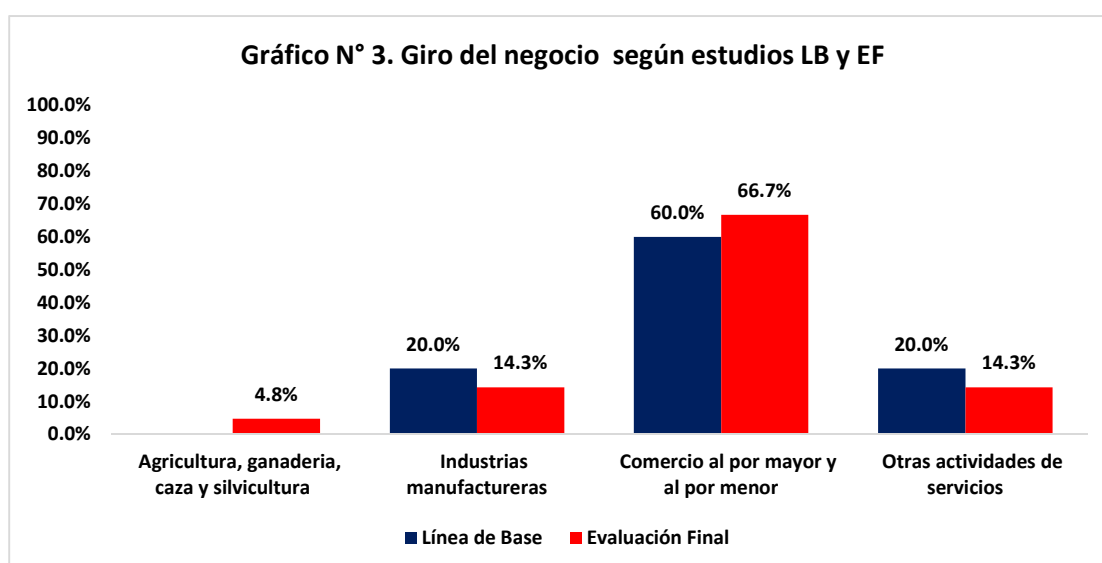
En el Cuadro N° 8 y el Gráfico N° 3 se puede apreciar comparativamente las características de los negocios entre la LB y la EF en cuanto a giro, años de antigüedad y propiedad.

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

	Línea de Base	Evaluación Final
<b>Giro del negocio</b>		
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	0.0	4.8
Industrias manufactureras	20.0	14.3
Comercio al por mayor y al por menor	60.0	66.7
Otras actividades de servicios	20.0	14.3
Total (%)	100.0%	100.0%
Número de casos	10	21
<b>Años de antigüedad del negocio (Promedio)</b>		
	2.14	1.23
	[ 1.96 ]	[ 1.42 ]
<b>Rangos de años de antigüedad del negocio</b>		
Menos de 6 meses	-	
De 7 meses a 1 año	50.0	33.33
De 1 a 2 años	10.0	19.05
Más de 2 años	40.0	14.29
Total (%)	100.0%	100.0%
Número de casos	10	21
<b>Propiedad del negocio</b>		
Sí, Soy el único dueño	80.0	95.2
Tengo socios familiares	20.0	4.8
Tengo socios que no son familiares	0.0	0.0
Total (%)	100.0%	100.0%
Número de casos	10	21

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, marzo 2015- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC



En el cuadro y gráfico anterior se observa que ha habido un ligero aumento de negocios en el giro “Comercio al por mayor y al por menor”, pasando 60.0% a 66.7% del total. Contrariamente, se ha reducido la proporción de negocios de los giros “Industrias manufactureras” y “Otras actividades de servicios”, de 20.0% a 14.3%.

Los números de años promedio de las empresas han variado de 2.14 en la LB a 1.23 en la EF.

La propiedad del negocio, a cargo de los jóvenes como únicos propietarios se ha incrementado de 80.0% en la LB a 95.2% en la EF.

## Indicadores de gestión y organización del negocio

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

Indicador	Línea de base	Evaluación final
<b>Razón social del negocio</b>		
RUC	0.0	81.0
Minuta de Constitución	0.0	4.8
Inscripción en SUNARP	0.0	4.8
Libros contables	0.0	0.0
Planilla de personal	0.0	0.0
Licencia de funcionamiento	0.0	61.9
Declaración anual ante SUNAT	0.0	4.8
Inscripción en REMYPE	0.0	0.0
Cuenta bancaria	10.0	42.9
Página web	10.0	19.0
Cuenta de correo electrónico	0.0	0.0
Ninguno	0.0	14.3
Número de casos	10	21
<b>Ubicación del negocio</b>		
Taller o local comercial dentro de la vivienda	80.0	76.2
Local en un establecimiento diferente a la vivienda	0.0	0.0
En la vía pública, sin puesto fijo	10.0	9.5
En la vía pública, puesto fijo	10.0	4.8
Puesto fijo/improvisado en mercado de abastos	0.0	4.8
En el domicilio de los clientes	0.0	0.0
Otro	0.0	4.8
Total (%)	100.0%	100.0%
Número de casos	10	21
<b>% de beneficiarios con negocio que emite boletas</b>	-	71.4%

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, marzo 2015- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

En cuanto a avances en la formalización del negocio se observan cambios notorios en el uso del Registro Único del Contribuyente, (RUC), que no era empleado en la LB, a ser empleado por 81.0% de los jóvenes con negocio. Actualmente, 61.9% cuenta con licencia de funcionamiento, cuando en la línea de base ninguno la tenía y, se ha pasado de 10.0% que empleaba Cuenta bancaria en la LB a 42.9% en la EF.

La mayor parte de los negocios sigue estando ubicado dentro de la propia vivienda familiar de los jóvenes (80.0% en la LB y 76.2% en la EF). Según los jóvenes, el factor



de contar con un local céntrico y con acceso a los clientes suele ser central para posibilitar sus negocios. Algunos jóvenes que no tenían condiciones de ubicar un local en su vivienda y no tenían condiciones de contar con uno en otro lugar comercial, vieron frustrados sus intentos de plasmar sus planes de negocio.

En el siguiente cuadro se observa avances en el nivel de gestión de los negocios por medio de registros en la fase post proyecto. El uso de registros de compra (81.0%) y venta (95.2%) (mayoritariamente informales), es ampliamente extendido en los negocios. A esto se puede agregar que el porcentaje de beneficiarios con negocio que emite boletas es de 71.4% (ver Cuadro N°9).

**Cuadro N° 10 Evaluación Final. Indicadores de características y uso de los Registros de Compras y Ventas en los negocios (Porcentaje)**

Indicadores de organización del negocio según estudio de evaluación	Evaluación final
<b>% de beneficiarios con negocio que llevan un registro de compras</b>	81.0%
<b>Formalidad y frecuencia del registro de compras</b>	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	0.0%
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	0.0%
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo siempre	94.1%
Es un registro en cuaderno de apuntes o similares y lo realizo de vez en cuando	5.9%
Total (%)	100.0%
Número de casos	17
<b>Utilidad del registro de compras</b>	
Para saber cuánto gasto en el negocio	94.1%
Para saber la ganancia de mi negocio	58.8%
No lo uso para nada	0.0%
Otro	17.6%
Número de casos	17
<b>% de beneficiarios con negocio que llevan un registro de ventas</b>	95.2%
<b>Formalidad y frecuencia del registro de ventas</b>	
Es un registro en un libro formal y lo realizo siempre	5.0%
Es un registro en un libro formal y lo realizo de vez en cuando	0.0%
Es un registro informal y lo realizo siempre	95.0%
Es un registro informal y lo realizo de vez en cuando	0.0%
Total (%)	100.0%
Número de casos	20
<b>Utilidad del registro de ventas</b>	
Para saber cuánto gasto en el negocio	100.0%
Para saber la ganancia de mi negocio	55.0%
No lo uso para nada	0.0%
Otro	5.0%
Número de casos	20

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, marzo 2015- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

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

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

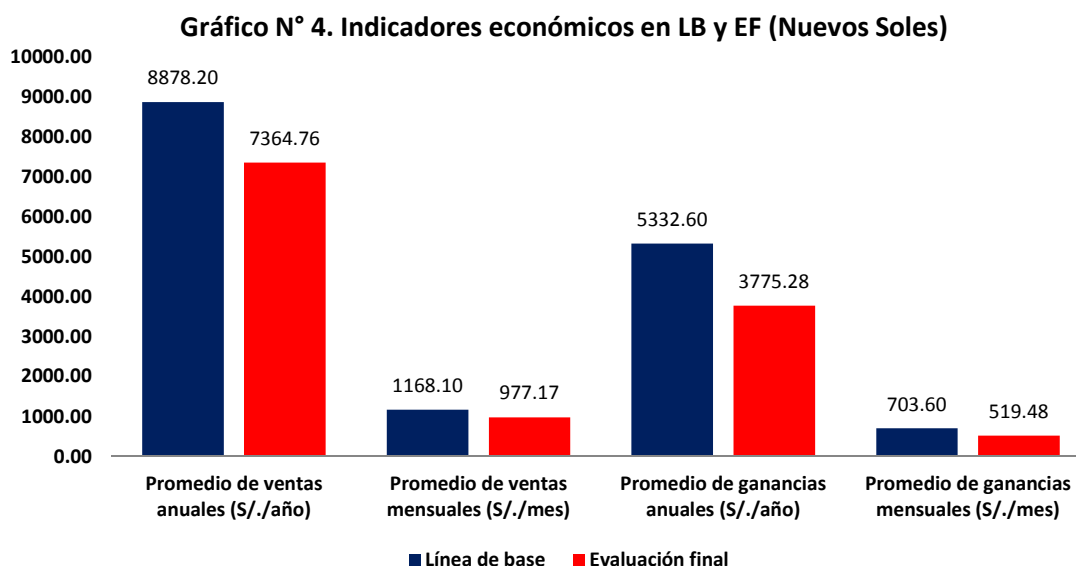
Indicadores de toma de decisiones en el negocio	Solo yo	Yo con mis socios	Solo mis socios	Trabajadores	Trabajadores y yo	Otras personas	No corresponde
¿Quién realiza la producción/venta/servicio?	61.9%	0.0%	0.0%	0.0%	38.1%	0.0%	0.0%
¿Quién controla los gastos de la empresa?	85.7%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%
¿Quién decide la compra de equipos?	85.7%	0.0%	0.0%	0.0%	9.5%	0.0%	4.8%
¿Quién negocia con los proveedores?	76.2%	0.0%	0.0%	0.0%	23.8%	0.0%	0.0%
¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?	76.2%	0.0%	0.0%	0.0%	19.0%	4.8%	0.0%
¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?	81.0%	0.0%	0.0%	4.8%	9.5%	4.8%	0.0%
¿Quién consigue los clientes?	66.7%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%

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

Elaboración: SASE Consultores SAC

## Indicadores Económicos

En el siguiente Gráfico N° 4 se puede ver los promedios de venta anuales y mensuales han disminuido entre LB y la EF. Igualmente se observan disminución en las ganancias anuales y mensuales entre la situación ex – ante y ex - post. Ante esto hay que considerar que la mayoría de negocios nuevos (más del 60% de los negocios), han sido recientemente creados: 33.33% tiene menos de 06 meses de antigüedad y, otro 33.33% tiene entre 07 y 12 meses de creación (Ver cuadro N° 8).



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

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
<b>Promedio de trabajadores</b>	0.00	1.40
	-	[ 0.51 ]
Promedio de trabajadores permanente	0.00	1.11
	-	[ 0.32 ]
Promedio de trabajadores eventuales	0.00	1.00
	-	-
Promedio de trabajadores familiares	0.00	1.08
	-	[ 0.29 ]
Promedio de TFNR	0.00	1.10
	-	[ 0.32 ]
Promedio de trabajadores no familiares	0.00	1.00
	-	-
<b>Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajador)</b>	-	5603.11
<b>Fuentes de financiamiento</b>		
Recursos propios	90.0%	90.5%
Recursos de familiares o amigos	10.0%	4.8%
Préstamo de proveedores	0.0%	4.8%
Préstamo de clientes	0.0%	0.0%
Préstamo de bancos	0.0%	0.0%
Préstamo de Cajas Municipales o Rurales	0.0%	0.0%
Préstamo de ONG	0.0%	0.0%
Otro (Capital Semilla)	0.0%	61.9%
Número de casos	10	21

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, marzo 2015- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

En el cuadro anterior, de vinculación del negocio con el mercado de factores, se observa que no habían trabajadores en los negocios en la LB y en cambio, en la EF se encontró un promedio de 1.40 trabajadores por empresa. No hay mayor variación entre los tipos de trabajadores que laboran en los negocios (permanentes, eventuales, familiares, familiares no remunerados y, no familiares).

El promedio de ventas anuales por trabajador encontrado en la encuesta de EF es de S/. 5,603.11.

La gran mayoría de los negocios se financió con recursos propios ( alrededor del 90.0% tanto en la LB como en la EF) y con aportes del proyecto (capital semilla: 61.9% en la EF). El acceso de los jóvenes con negocios a fuentes de financiamiento bancarizado o no regulado, (excepto a crédito de proveedores en mínimos casos), es nulo.

Como se ve en el cuadro abajo, la mayor parte de los clientes son familiares/amigos/vecinos (95.24%), seguido por consumidores individuales y ambulantes (71.43%).

Los criterios prioritariamente considerados para determinar el precio del producto han sido, en la LB, el Costo de producción (70.00%) y en la EF, Precios de Competidores (Averigua el precio en otros negocios cercanos: 61.9%). Ver también el Grafico N°5, sobre criterios para determinar precios en la situación actual).

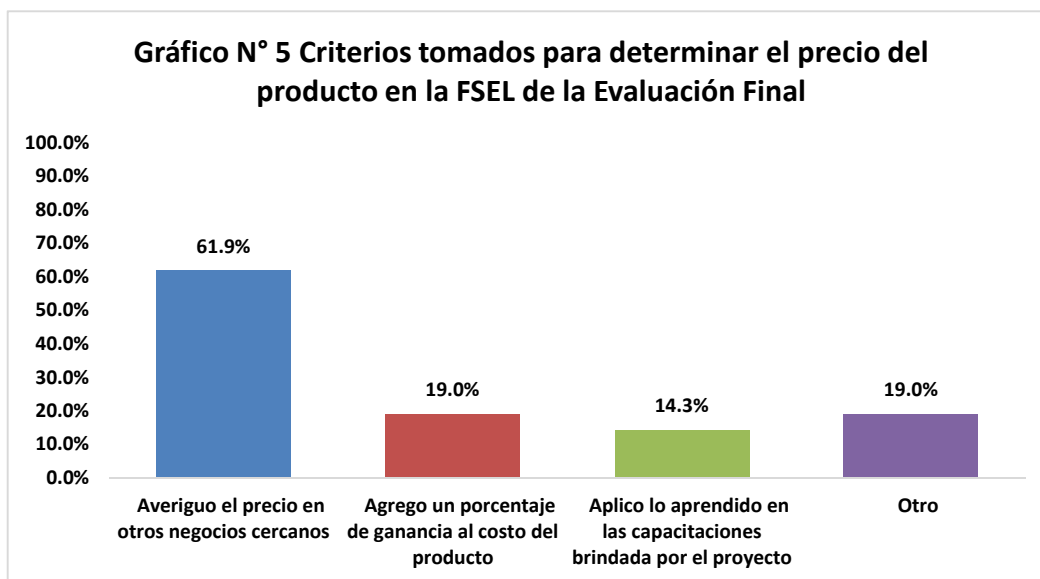
**Cuadro N° 13 Vinculación del negocio con el mercado de bienes según estudios de evaluación - Respuestas múltiples (Porcentaje)**

Indicador	Línea de Base	Evaluación final
<b>Principales clientes</b>		
Ambulantes	20.0%	4.76%
Mayoristas	0.0%	0.00%
Consumidores individuales	20.0%	71.43%
Empresas de menos de 10 trabajadores	0.0%	4.76%
Empresas de más de 10 trabajadores	0.0%	0.00%
Estado	0.0%	4.76%
Agente/empresa exportadora	0.0%	0.00%
Familiares/amigos/vecinos	60.0%	95.24%
Otro	0.0%	4.76%
Número de casos	10	21
<b>Procedencia de principales clientes</b>		
Distrito donde está ubicado el negocio	80.0%	95.2%
Provincia donde está ubicado el negocio	0.0%	9.5%
Región donde está ubicado el negocio	20.0%	23.8%
En otras regiones	0.0%	0.0%
En el extranjero	0.0%	0.0%
Número de casos	10	21
<b>Criterios tomados para determinar el precio del producto</b>		
Costos de producción	70.00%	-
Precios de competidores	30.00%	-
Lo que el cliente está dispuesto a pagar	10.00%	-
<b>Averiguo el precio en otros negocios cercanos</b>	-	<b>61.9%</b>
<b>Agrego un porcentaje de ganancia al costo del producto</b>	-	<b>19.0%</b>
<b>Aplico lo aprendido en las capacitaciones brindada por el proyecto</b>	-	<b>14.3%</b>
<b>Otro</b>	-	<b>19.0%</b>
Número de casos	10	21

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

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, marzo 2015- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC



Según el siguiente cuadro, el promedio de competidores con negocios similares en los ámbitos donde operan los negocios, (4 en promedio en la LB y 3 en la EF) es bastante limitado. Además solo alrededor de la mitad de negocios en los dos estudios LB y EF, tienen competidores en las zonas en que operan.

**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
% de beneficiarios con negocio que tienen en la zona empresas de su mismo rubro	50.0%	52.4%
<b>Empresas del mismo rubro de negocio</b>		
Número de casos	5	11
Número de empresas	20	37
Promedio	4	3

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, marzo 2015- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

En el Cuadro N° 15 se puede ver que el motivo central de elección de la ubicación del negocio es porque el joven vive en el lugar o porque está cerca de su domicilio (alrededor del 80% de casos en ambos estudios).

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

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

	Línea de base	Evaluación final
<b>Motivos por la que la empresa se encuentra ubica en esa zona</b>		
Vivo aquí/está muy cerca de mi casa	80.0%	85.7%
Es una zona muy céntrica y comercial	10.0%	9.5%
Los proveedores están cerca	0.0%	0.0%
Los clientes están cerca	30.0%	14.3%
Varias empresas del mismo rubro se ubican aquí	10.0%	0.0%
Es más económico el pago de servicios	0.0%	4.8%
Otro	10.0%	4.8%
Número de casos	10	21

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, marzo 2015- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC

Resumidamente, se trata de empresas de reciente formación, con niveles de ventas y ganancias bajos, que utilizan recursos domésticos, sobre todo un espacio dentro de la vivienda, para aminorar costos. Con excepciones, no se desarrollan en lugares dinámicos comercialmente, pero, han iniciado procesos de formalización e inversión para poder desarrollarse.

### 4.3.4 Participación de los jóvenes en el proyecto

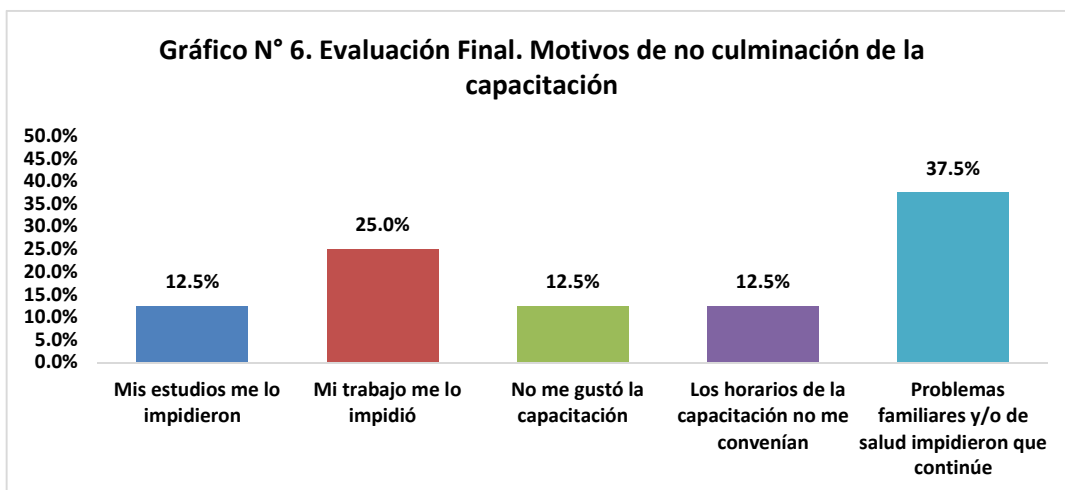
**Cuadro N° 16. Evaluación final: acerca de la participación del beneficiario en el proyecto**

Indicadores de participación del beneficiario en el proyecto	Resultado %
% de beneficiarios que culminó la capacitación	87.01 [ N=67 ]
<b>Motivos de no culminación de la capacitación</b>	
Mis estudios me lo impidieron	12.5
Mi trabajo me lo impidió	25.0
No me gustó la capacitación	12.5
Los horarios de la capacitación no me convenían	12.5
El lugar de la capacitación quedaba lejos	0.0
Problemas familiares y/o de salud impidieron que continúe	37.5
Total (%)	100.0%
Número de casos	8*
% de beneficiarios que elaboraron un plan de negocios	89.61 [ N=69 ]
% de beneficiarios que participó para obtener capital semilla	48.05 [ N=37 ]
% de beneficiarios que obtuvo el capital semilla	29.87% [ N=23 ]
% de beneficiarios que implemento su plan de negocios	33.77% [ N=26 ]

Nota: \*Dos casos sin datos

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, marzo 2015- febrero 2016

Elaboración: SASE Consultores SAC



Según el Cuadro N° 16 El porcentaje de beneficiarios que culminó la capacitación fue de 87.01%, habiendo sido meta del proyecto 100% de cumplimiento.

Se puede apreciar en el cuadro y en el Gráfico N° 6 que la mayor parte de respondientes que no acabaron todo el proceso de capacitación, (37.5%), mencionó que fue por Problemas familiares y/o de salud que impidieron que continúe. En segundo término de respuestas refiere que la causa fue el trabajo del beneficiario (25%), y en tercer término, los estudios (12.5%). Aspectos que implican descontento con la capacitación o los horarios de los cursos se revelan en 12.5% de otras respuestas.

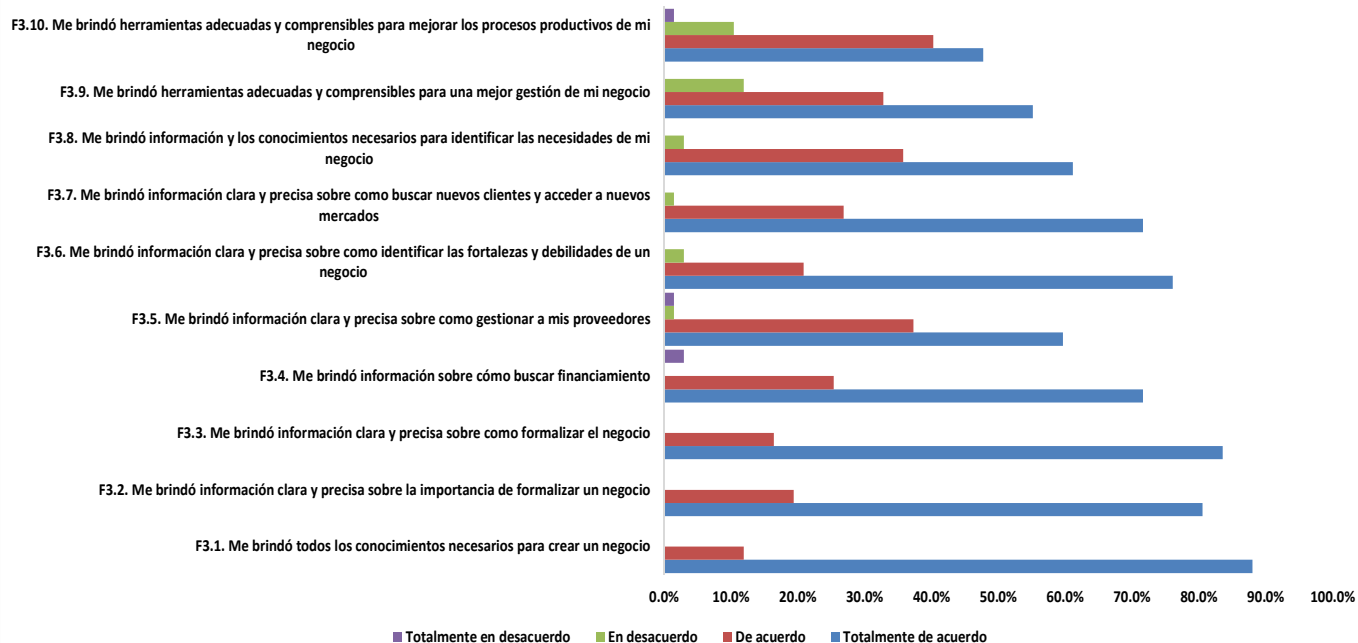
El porcentaje de beneficiarios que refirió haber elaborado un plan de negocios fue de 89.61%, habiendo sido meta del proyecto que 80% de los participantes lo hicieran.

El porcentaje de beneficiarios encuestados que participó para obtener capital semilla fue 48.05%. habiendo sido meta del proyecto que 50% de los participantes participara.

El porcentaje de jóvenes encuestados que obtuvo el capital semilla fue de 29.87%, superior al proyectado por el proyecto, de 25%.

Por último 33.77% de beneficiarios encuestados refirieron haber implementado su plan de negocios.

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





Según el gráfico de arriba, la mayor parte de respuestas indica total acuerdo acerca de la claridad y precisión con la que la capacitación abordó los diversos temas referidos a gestión, organización y formalización de los negocios. Sin embargo las respuestas de acuerdo total varían desde 47.76 para uno de los 10 criterios consultados y 88.05% para otro. El promedio de acuerdo total sobre la capacitación para los 10 criterios evaluados es 70.0% y el acuerdo simple es de 27%.

Los temas en que se concentra mayor desacuerdo sobre la calidad de la capacitación están referidos a los temas de transferencia de: a) herramientas adecuadas y comprensibles para una mejor gestión de su negocio 11.9% y, b) herramientas adecuadas y comprensibles para mejorar los procesos productivos de su negocio (10.4%).

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

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

Principales Indicadores	Metas Marco Lógico en %	Situación Línea de Base – antes del proyecto - FSE 77 sujetos	Situación Estudio de Evaluación Final – después del proyecto - FSE 77 sujetos
100 jóvenes culminan todo el proceso de capacitación	100%	-	87.01%
80 Jóvenes culminan sus planes de negocio satisfactoriamente	80%	-	89.61%
50 Planes de negocio evaluados para recibir capital semilla	50%	-	48.05%
25 Jóvenes con planes de negocios cofinanciados con capital semilla de S/. 2500.00 al culminar el proyecto.	25%	-	29.87%
25 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos se implementan	25%	-	33.8%
Satisfacción total con la capacitación	-	-	70%
Satisfacción simple con la capacitación	-	-	27%
<b>Tenencia de negocio</b>			
Dueño o socio de un negocio/taller/empresa	-	12.99%	33.8%
Dueño de negocio – ocupación principal	-	12.99%	27.27%
<b>Razón Social</b>			
Uso del RUC personal	-	0.0%	81.0%
Minuta de Constitución	-	0.0%	4.8%
Inscripción en SUNARP	-	0.0%	4.8%
Licencia de funcionamiento	-	0.0%	61.9%
Declaración anual a la SUNAT	-	0.0%	4.8%
Cuenta Bancaria	-	10.0%	42.9%
Página Web	-	10.0%	19.0%
Ningún instrumento de razón social	-	10.0%	21.0%
<b>Instrumentos de gestión</b>			
Registro de compras	-	-	81.0%
Registro de ventas	-	-	95.2%
Emisión de boletas	-	-	71.4%
<b>Indicadores económicos y de empleo</b>			
Promedio de ventas anuales (S./año)		8,878.20	7,364.76
Promedio de ganancias anuales (S./año)		5,332.60	3,775.28
Promedio de ventas mensuales (S./mes)		1,168.10	9,77.17
Promedio de ganancias mensuales (S./mes)		703.60	519.48
Promedio de trabajadores en la empresa		0.0	1.4
Promedio de trabajadores permanentes		0.0	1.1
Promedio de trabajadores no familiares		0.0	1.0
Promedio de ventas anuales por trabajador (S./año/trabajadores)		-	5603.11
<b>Acceso al financiamiento y el crédito</b>			
Recursos propios		90.0%	90.5%
Recursos de familiares o amigos		10.0%	4.8%
Otro – Capital Semilla		0.0%	61.9%

Fuente: Ficha Socio-Económica y de Emprendimiento, marzo 2013- febrero 2016 – Marco Lógico- Informes del Proyecto.

Elaboración: SASE Consultores SAC

## 5. Conclusiones y recomendaciones

### 5.1. Conclusiones del estudio de Evaluación Final

**En cuanto a los resultados de la capacitación**, se encontró que solo 87.01% de los jóvenes considera haber culminado todo el proceso de capacitación. Un porcentaje un tanto mayor, 89.61%, afirma haber culminado sus planes de negocio satisfactoriamente, superando la meta establecida en el proyecto (80%).

Cerca de la mitad de los jóvenes pasaron el proceso de evaluación de sus planes de negocio para recibir capital semilla y un poco más del 25% recibieron capital semilla para mejorar o iniciar su negocio, y 33.8% planes de negocio de mejora o implementación fueron implementados, revelando una performance bastante cercana a lo esperado en la propuesta de intervención.

Se encontró una satisfacción mayoritaria sobre la pertinencia y claridad de la capacitación (70.0% totalmente de acuerdo y 27.0% con acuerdo simple), aunque cerca del 25% consideró que no fue suficiente – en cuanto a número de horas recibidas y ciertas herramientas requeridas - para poder gestionar exitosamente su negocio.

**Sobre negocios vigentes**, hubo un importante incremento de negocios entre los jóvenes, habiendo pasado de 12.99% con negocio antes de ingresar al proyecto a 33.8% después de haber concluido el mismo. En la situación post proyecto el porcentaje de jóvenes que trabajaba en su negocio como ocupación principal era de 27.27%.

El hecho de que casi dos terceras partes fueran negocios de más reciente formación (por haber sido creados recién durante la vigencia del proyecto), puede haber influido en el limitado avance global de resultados económicos como se verá más adelante.

Muchos de estos negocios se desarrollan en medios de relativo dinamismo económico (sin mucha competencia), en poblados de los distritos de Corrales y La Cruz y funcionan mayormente en locales acondicionados en las propias viviendas familiares de los jóvenes (cerca al 80%).

**En cuanto a los avances para la formalización de la razón social**, se encontró algunos indicadores relevantes al corte de la EF. Un porcentaje de los negocios había pasado de no tener ninguna existencia (0.0%) a niveles altos de vigencia, en: “Uso del RUC personal”, (81.0%), y, “Licencia de funcionamiento”, (61.9%). Se observó también que han aumentado proporcionalmente los jóvenes con negocio que usan Cuenta Bancaria (de 10.0% a 42.9%) y, Página Web (de 10.0% a 19.0%).

**En el uso de herramientas de gestión**, se encontró en la situación ex – post, que la mayor parte de los jóvenes con negocio estaban haciendo uso de los registros de compras (81.0%) y de ventas (95.2%), por lo menos de manera informal, en la mayor parte de casos, de manera permanente. Por otro lado se encontró un alto porcentaje de jóvenes que emitía boletas de venta (71.4%), generalmente ante pedido de los clientes.

**Los indicadores económicos y de empleo** revelan un ligero decrecimiento económico global de los negocios. Se ha pasado de un Promedio de ventas anuales de S/. 8,878.20 en la situación ex – ante a uno de S/ 7,364.76 en la situación ex – post. El Promedio de ganancias anuales pasó de S./5,332.60 en la LB a S/. 3,775.28 en la EF. El Promedio de ventas mensuales bajó de S/. 1,168.10 en la LB a S/. 977.17 en la EF. Igualmente el Promedio de ganancias mensuales bajó de S/. 703.60 en la LB a S/. 519.48 en la EF. La situación de las dos terceras partes de negocios creados más recientemente después de recibir el capital semilla, que aún se encuentran en una fase primaria de desarrollo puede estar influyendo en los resultados del conjunto.

En cuanto al empleo, se observa que aquéllos negocios con trabajadores han pasado de no tener ningún trabajador en la línea de base a tener, en promedio: 1.4 trabajadores por empresa, 1.1 trabajadores permanentes y 1.0 trabajadores no familiares. El Promedio de ventas anuales por trabajador encontrado en la EF es de S/.5,603.11.

**En cuanto al acceso al financiamiento**, la mayor parte de los jóvenes consideran haber financiado sus empresas con recursos propios (alrededor del 90.0 tanto en la LB como en le corte de la EF), y, 61.9%, afirma que las han financiado con capital semilla del proyecto.

## 5.2. Recomendaciones para la Entidad Ejecutora

1. Mejorar la comunicación entre las instancias de administración de la entidad ejecutora y los proyectos co-financiados con FONDOEMPLEO, para facilitar la operación de los mismos.
2. Considerar las sugerencias aportadas por los jóvenes para mejorar la capacitación en siguientes proyectos.
3. Considerar, para próximos proyectos, la participación de más jóvenes con negocios, para que el cambio económico global del conjunto de negocios pueda ser evidenciado.

## 5.3. Recomendaciones para FONDOEMPLEO

1. En próximos proyectos de FONDOEMPLEO co-financiados con programas del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), asegurar que las condiciones de operación del proyecto no se vean disminuídas por la comunicación deficiente entre entidad ejecutora y unidad ejecutora, y por la demora de pagos y toma de decisiones relevantes de la entidad ejecutora.
2. Terminar de precisar las FSE –L3 de Evaluación Final, por ejemplo: a) si se contesta si a la C.2 (trabajó en negocio/empresa de su familia), y el joven no es

dueño del negocio, pero no tiene otro trabajo dependiente, los encuestadores tienden a confundirse y desechan que el trabajo del joven en una empresa familiar puede ser un trabajo dependiente; b) Después de la D.7 debería haber una pregunta para la determinación del último ingreso mensual, pues no se sabe cuántas semanas, días o quincenas trabajó el mes anterior.

## 6. Documentos revisados

- Informe de Ejecución en Base a Entregables, Entregable N° 3, Programa Nacional de Emprendimiento Juvenil "Jóvenes a la Obra", del 05 de Diciembre de 2015
- Informe de determinación de Asesores de la ECAP UNP, para jóvenes ganadores de KIT Empresarial
- Periódicos y medios locales y nacionales:
- <http://larepublica.pe/21-10-2014/alan-garcia-denuncia-que-el-proyecto-binacional-puyango-tumbes-esta-paralizado>
- <http://elcomercio.pe/economia/peru/nudo-legal-detiene-proyecto-irrigacion-puyango-tumbes-noticia-1864715>
- <http://elcomercio.pe/peru/tumbes/nino-lluvias-tumbes-superaron-fenomeno-98-noticia-1882264>

## **7. Anexos**

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

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

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

**Anexo N° 4: Beneficiarios no encuestados: Motivos**

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

**Anexo N° 6: FSE EF- Línea 3**

**Anexos Virtuales:**

**Bases de datos de la Encuesta en SPSS**

## **Anexo N° 1: Cronograma de Actividades – diciembre 2015-marzo 2016**

### **17- 30 de diciembre 2015**

#### **A. Revisión de documentación y contactos iniciales**

La revisión de documentación del proyecto: a) Formato N° 2-C Línea 3 - Propuesta Técnica y Económica del proyecto JENE presentada por Jóvenes a la Obra a FONDOEMPLEO; b) Plan Operativo del Primer Año; c) Informe inicial de Supervisión al proyecto C-13-39 del 16 de octubre de 2014; c) Acta de Visita de Supervisión del 15 de diciembre de 2014; d) Relación de ganadores de los concursos de Capital Semilla, e) Base de datos de participantes que culminaron la capacitación; f) Marco Lógico y propuesta organizacional del proyecto; Información previa para perfiles de Proyectos de emprendimiento en la Región Tumbes.

#### **B. Entrevistas**

Entrevistas al personal de la Unidad Ejecutora. Se pudo establecer contacto en la ciudad de Lima con el Jefe del proyecto. Las entrevistas giraron en torno a la marcha de las actividades del proyecto y la gestión del equipo de la Unidad Ejecutora, así como sobre las relaciones con entidades colaboradoras o relacionadas con la experiencia.

### **1-16 de enero de 2016**

#### **C. Determinación de detalles para la realización de la encuesta**

- a. Selección del encuestador según los criterios señalados en los términos de referencia (profesional idóneo, egresado de universidad, de preferencia en ciencias sociales, humanidades o ingeniería; con experiencia en aplicación de encuestas a beneficiarios de proyectos de promoción y fortalecimiento de emprendimientos. residente en Tumbes).
- b. Definición del ruteo en campo para la aplicación de encuestas dando aviso a los participantes sobre la visita de encuestas, con mensajes. Jóvenes a la Obra entregó la base de beneficiarios actualizada, con direcciones y teléfonos.
- c. En la visita de la evaluadora a Tumbes se capacitó al encuestador que participó en la aplicación de la FSE-L3. La capacitación fue presencial aplicándose la FSEL-L3, siguiéndose directivas del manual del encuestador de FONDOEMPLEO. La capacitación incluyó situaciones simuladas y reales de aplicación de la encuesta.

### **20 de enero al 14 de febrero**

#### **D. Aplicación de la FSE-L3.**

- a. La aplicación de la FSE-L3 se realizó entre los días 20 de enero al 13 de febrero a por el encuestador supervisado por la propia evaluadora del proyecto.
- b. La evaluadora acompañó al encuestador en la aplicación de las primeras 10 encuestas a beneficiarios.
- c. Iniciado el proceso de recojo de la información se realizó un “corte”, para que el encuestador y la evaluadora pudieran revisar las dificultades logísticas encontradas, así como el trabajo de llenado de las encuestas, identificando vacíos, errores en la codificación, etc.
- d. La evaluadora mantuvo contacto permanente con el encuestador, en un primer momento de manera directa y en segundo momento por vía telefónica o electrónica, para resolver las dificultades que se presentaron.

- e. Se implementaron los mecanismos de control de calidad de la información recogida en campo, revisándose detalladamente el contenido de cada encuesta antes de entregarlas para su digitación.

#### **16 de febrero al 04 de marzo**

#### **E. Procesamiento Análisis y Elaboración 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.

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

Jaime Méndez Palacios: Jefe de Proyecto (desde diciembre 2014)

Beneficiarios:

Entrevista en Hotel de Tumbes

Yimer TORRICO SEMINARIO  
Patricia Ivonne LUNA OCHOA  
Raúl Janpier HERRERA AVILA  
Mariuxi Johany YNFANTE SILVA  
Lady Mikely ANTO ZAPATA  
Ana Rosa GARCIA MOGOLLÓN

Entrevistas en Distrito de La Cruz

Irvin Jhoan ORTEGA ORTIZ  
Leidy Yanet ROMERO MARCHAN  
Zarit Fernando URBINA CLAVIJO  
Percy Marlon PRECIADO ESPINOZA  
Brian ROJAS MADRID  
Jairo Eduardo VARGAS ROMERO



## Anexo N° 3 Relación de encuestados

NRO ORDEN	NRO ENCUESTA	NOMBRE	DNI	SEXO	EDAD	DISTRITO	PROVINCIA
1	1	YIMER TORRICO SEMINARIO	72292093	Masculino	19	TUMBES	TUMBES
2	2	RAUL JEMPIER HERRERA AVILA	74740484	Masculino	18	TUMBES	TUMBES
3	3	PAOLA DEL PILAR TORRES NUÑEZ	43022798	Femenino	29	TUMBES	TUMBES
4	4	JUAN CARLOS ESPINOZA PRECIADO	76978675	Masculino	18	CORRALES	TUMBES
5	5	LADY MIKELY ANTO ZAPARTA	74408310	Femenino	20	TUMBES	TUMBES
6	6	KEILA OLAYA CORNEJO	75025010	Femenino	19	CORRALES	TUMBES
7	7	MARIUXI YOHANA YNFANTE SILVA	48146199	Femenino	21	CORRALES	TUMBES
8	8	ANA ROSA GARCIA ALARCON	45204871	Femenino	26	CORRALES	TUMBES
9	9	LEYLA ANTUANET OLAYA SILVA	75771900	Femenino	18	CORRALES	TUMBES
10	10	KAREN YASMIN MORAN ROSILLA	76150823	Femenino	20	CORRALES	TUMBES
11	11	IRVIN JHOAN ORTEGA ORTIZ	70098346	Masculino	23	LA CRUZ	TUMBES
12	12	ZARID FERNANDA URBINA CLAVIO	76197304	Masculino	20	LA CRUZ	TUMBES
13	13	LEIDY YANET ROMERO MARCHAN	47156461	Femenino	22	LA CRUZ	TUMBES
14	14	LOURDES ELAINE ZAPATA FLORES	76399170	Femenino	19	CORRALES	TUMBES
15	15	CLAUIDA LIUDMILA SANTISTEBAN	47937049	Femenino	21	CORRALES	TUMBES
16	16	MICAHELA COELLO HUACHEZ	47613400	Femenino	23	CORRALES	TUMBES
17	17	GABY ABIGAIL DE LLAMAS DE DIOS	47496462	Femenino	23	CORRALES	TUMBES
18	18	BIANCA MARIA CAMPAIA ATTO	72437726	Femenino	18	CORRALES	TUMBES
19	19	YARITZA VIOLETA LUNA OCHOA	76646391	Femenino	19	CORRALES	TUMBES
20	20	LOUIS SHEIK SAMAN VEGA	76700970	Masculino	19	CORRALES	TUMBES
21	21	JUAN ISAC CHIROQUE	47364333	Masculino	24	CORRALES	TUMBES
22	22	MELISSA LISBETH LUNA AGUIRRE	76646605	Femenino	19	CORRALES	TUMBES
23	23	NORMITA PRECIADO CESPEDES	46201213	Femenino	25	CORRALES	TUMBES
24	24	LUZ CELESTE CLERO VIDARRE	77380595	Femenino	19	CORRALES	TUMBES
25	26	MARIA VIRGINIA SANDOVAL	48283230	Femenino	20	CORRALES	TUMBES
26	27	JESSICA MILAGROS CHAPOIA	77126355	Femenino	18	CORRALES	TUMBES
27	28	DARWIN FERMIN SOLANO	76741697	Masculino	18	CORRALES	TUMBES
28	29	ARLYN KEVERLY NUJEZ	47758781	Femenino	21	CORRALES	TUMBES
29	30	IRELA YANITES SULUOE VILLEGAS	48039317	Femenino	22	CORRALES	TUMBES
30	31	RUTH ELIZABETH SALDARUAGA	76725459	Femenino	18	CORRALES	TUMBES
31	32	DIANA CAROLINA PEIA	44542134	Femenino	29	CORRALES	TUMBES
32	33	VICTOR MANUEL CUEVA CHERO	77166256	Masculino	20	CORRALES	TUMBES
33	34	JENNYFER ELIZABETH MONTAL	45894363	Femenino	25	CORRALES	TUMBES
34	35	YANY FARROIAM SANTA MARIA	46164572	Femenino	25	CORRALES	TUMBES
35	36	MARIA YSENIA	47055724	Femenino	22	CORRALES	TUMBES
36	37	MARITZA ALEJANDRA VALLADARES	72223892	Femenino	28	CORRALES	TUMBES
37	38	LISSETTE ELIZABETH VALLADARES	47428146	Femenino	22	CORRALES	TUMBES
38	39	MIJAE ALBERTO CRISANTO	47868753	Masculino	23	CORRALES	TUMBES
39	40	MONICA JANET FLORES NIZAMA	43640835	Femenino	29	CORRALES	TUMBES
40	41	PORFIRIO WALTER SANTISTEBAN	45483368	Masculino	28	CORRALES	TUMBES
41	42	HENRY ALEJANDRO ZETA	43930884	Masculino	28	CORRALES	TUMBES
42	43	ROSA ELIZABETH REQUEJO	47199875	Femenino	23	CORRALES	TUMBES
43	44	CARMEN ROSA FASABI ALBURQUERQUE	42927546	Femenino	29	CORRALES	TUMBES
44	45	ROSARIO DALIROSA LOPEZ	73303045	Femenino	21	CORRALES	TUMBES
45	46	LUIS ANTONIO JULCA	77425743	Masculino	18	CORRALES	TUMBES
46	47	DANGELO RICARDO DIOS	47572550	Masculino	22	CORRALES	TUMBES
47	48	FRANCIS SEBASTIAN ROSILLO LUNA	77425743	Masculino	27	CORRALES	TUMBES
48	49	ROXANA YASMIN HUAMAN ROSILLA	73433800	Femenino	21	CORRALES	TUMBES
49	50	EDISON NANUCHE VITE	47234886	Masculino	23	LA CRUZ	TUMBES

NRO ORDEN	NRO ENCUESTA	NOMBRE	DNI	SEXO	EDAD	DISTRITO	PROVINCIA
50	51	FANY SUCLUPE VALDERA	46774825	Femenino	24	LA CRUZ	TUMBES
51	52	ELVIS CRISTIAN SANCHEZ ORTIZ	47825590	Masculino	21	LA CRUZ	TUMBES
52	53	DILO MOGOLLON ZAPATA	44160810	Masculino	27	LA CRUZ	TUMBES
53	54	PERCY MARLON PRECIADO ESPINZOA	46395458	Masculino	25	LA CRUZ	TUMBES
54	55	KEVIN JAVIER SEMINARIO RUMICHA	72957281	Masculino	19	LA CRUZ	TUMBES
55	56	TRICXIE MIRELLY RISCO ESTRADA	48201656	Femenino	21	LA CRUZ	TUMBES
56	57	JEFFERSON BLADIRIR PE!A	75700785	Masculino	18	LA CRUZ	TUMBES
57	58	JAIRO EDUARDO VARGAS ROMERO	47758912	Masculino	23	LA CRUZ	TUMBES
58	59	CARMENCITA ADALY OLAYA HIDALGO	74500397	Femenino	19	LA CRUZ	TUMBES
59	60	BRIAN ROJAS MADRID	77466060	Masculino	19	LA CRUZ	TUMBES
60	61	YERCINIO ZETA OLIVARES	73592082	Masculino	22	LA CRUZ	TUMBES
61	62	BRENDA CAROLINA CORNEJO	47855096	Femenino	21	LA CRUZ	TUMBES
62	63	LINDA INES SALDARRIAGA 758	75876040	Femenino	20	TUMBES	TUMBES
63	64	DILCIA ADALI ODAR ALBURQUERQUE	77391898	Femenino	19	TUMBES	TUMBES
64	65	EDGAR MARCIO HUMBERTIO MENDOZA	76917878	Masculino	19	TUMBES	TUMBES
65	66	PATRICIA IVONE LUNA POCHOA	42989482	Femenino	29	CORRALES	TUMBES
66	68	YANITZA DEL MILAGROS ZEVALLOAS DOMINGUEZ	73613097	Femenino	18	TUMBES	TUMBES
67	69	DORA DALILIA SANTAMARIA	48751421	Femenino	19	TUMBES	TUMBES
68	70	ROXANA JACKELINE MORI CARRILLO	73433417	Femenino	19	TUMBES	TUMBES
69	71	ERIKA MARIOLY CUSQUE MENTANZA	48444395	Femenino	21	TUMBES	TUMBES
70	72	YENNER EDISON ENCALADA PUELL	46605680	Masculino	24	TUMBES	TUMBES
71	73	SARDA PATRICIA GARCIA REYES	45329805	Femenino	26	CORRALES	TUMBES
72	74	CRISTINA DEL PILAR BANCES CHAPO!A	44874918	Femenino	27	TUMBES	TUMBES
73	75	ANGELINA AMALI PRADO RAMIREZ	72197814	Femenino	18	PAMPAS DE HOSPITAL	TUMBES
74	76	ADRIANA STEFANY YOVERA ROSALES	72968781	Femenino	19	CORRALES	TUMBES
75	77	MIRIAM YAHAIRA PRECIADO FARFAN	45959977	Femenino	26	CORRALES	TUMBES
76	78	DANIEL ANTONY RUESTA MORAN	73812481	Masculino	18	CORRALES	TUMBES
77	79	AILYN DANESI GARCIA VILLAR	76451543	Femenino	20	CORRALES	TUMBES

**Anexo N°4. Relación de beneficiarios no encuestados: Motivos****Encuestador: Jacob Pingo**

<b>N°</b>	<b>NOMBRE DEL BENEFICIARIO(A)</b>	<b>TELEFONO</b>	<b>FECHA DE LA ENCUESTA</b>	<b>HORA DE LA ENCUESTA</b>	<b>LUGAR - DIRECCIÓN DE LA ENCUESTA</b>	<b>SI NO SE ENTREVISTÓ ¿CUAL FUE EL MOTIVO?</b>	<b>OBSERVACIÓN</b>
<b>78</b>	Alan Alonso SANDOVAL SILDARRIAGA	972848379	00-ene		NO SE ENCUESTO	JOVEN SE NEGÓ A ENCUESTA No acudió PESE A coordinación telefónica en más de dos oportunidades	Se coordinó telefónicamente con joven; madre de este joven fue quien proporcionó su Número Telefónico
<b>79</b>	Isaías CACHIQUE RIVERA	972630486	00-ene		NO SE ENCUESTO	NO SE ENCONTRÓ	Se visitó en más de cinco oportunidades a joven jamás estuvo en su domicilio. Vecinos refieren que solo llega en las noches. Se visitó en las noches a su domicilio pero tampoco se encontró. Su hermana me refirió que joven actualmente trabaja en las noches en descabezado de langostino. (Quizá joven trató de evitar la encuesta)

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

Objetivos		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
<b>FIN</b>		Contribuir a la generación de empleo decente en los jóvenes de la provincia de Tumbes.			
<b>PROPOSITO</b>		Desarrollar capacidades y habilidades emprendedoras de los jóvenes en situación de pobreza y extrema pobreza de la provincia de Tumbes, para generar emprendimientos sostenibles.			
<b>COMPONENTES</b>	1	Los jóvenes de la provincia de Tumbes cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial.	100de beneficiarios culminan capacitación en gestión para el emprendimiento de manera satisfactoria al 1er año de ejecución del proyecto.	- Informe Final de capacitación Emitida por la ECAP - Informe de seguimiento y evaluación del proyecto - Pruebas de entrada y salida de las capacitaciones	- Interés de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto - los jóvenes se sensibilizan en el autoempleo digno y formal
	2	Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios.	25 planes de negocio de jóvenes acompañados y asistidos se implementan al término del proyecto.	- Informe de seguimiento y evaluación del proyecto	- Jóvenes se comprometen con sus planes de negocio - Jóvenes Utilizan los recursos del Proyecto en sus negocios
	3	Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado	16 jóvenes con planes de negocios en implementación se han articulado al mercado comercial locales al culminar el proyecto.	- Informe de seguimiento y evaluación del proyecto. - Comprobante de pago de ventas de los negocios implementados.	- Hay estabilidad social y económica en el país y en el ámbito de intervención
<b>PRODUCTOS</b>	1	Los jóvenes de la provincia de Tumbes cuentan con adecuado conocimiento y desarrollo de competencias en temas de gestión empresarial			

Objetivos		Lógica de Intervención	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos	
	1.1	Jóvenes focalizados y seleccionados para participar en el programa.	100 jóvenes seleccionados para participar en el proyecto al 4to mes de ejecución del proyecto	Informe de monitoreo y evaluación.	- Interés de los jóvenes con vocación emprendedora de participar en el proyecto	
	1.2	Jóvenes capacitados en gestión de emprendimientos	100 jóvenes capacitados en elaboración de planes de negocio al 1er año de ejecución del proyecto.	Informe final de capacitación emitida por la ECAP	- Jóvenes se comprometen con sus planes de negocio - Jóvenes Utilizan los recursos del Proyecto en sus negocios	
			80 jóvenes culminan sus planes de negocio satisfactoriamente al 1er año de ejecución del proyecto.			
			50 de planes de negocio evaluados para recibir capital semilla al 1er año de ejecución del proyecto.			
	2	Los jóvenes cuentan con suficientes redes de soporte y acompañamiento para implementar sus negocios				
	2.1	Jóvenes acompañados y asistidos para la implementación de sus planes de negocio.	25 de jóvenes con planes de negocios cofinanciados con capital semilla de S/. 2500.00 al culminar el proyecto.	25 jóvenes que reciben acompañamiento en la implementación de sus planes de negocio con capital semilla al culminar el proyecto.	- Informe Final de capacitación Emitida por la ECAP - Base de datos de planes de negocio - Informe de seguimiento y evaluación del proyecto	- Jóvenes se comprometen con sus planes de negocio - Jóvenes Utilizan los recursos del Proyecto en sus negocios
3	Los jóvenes que implementan sus planes de negocio se articulan al mercado					
3.1	Jóvenes emprendedores articulados al mercado.	20 beneficiarios que participan en ferias locales realizan ventas al culminar el proyecto.	03 alianzas estratégicas suscritas con instituciones colaboradoras que den continuidad a los procesos iniciado con los jóvenes al culminar el proyecto.	Informe y reportes del proyecto	- Hay estabilidad social y económica en el país y en el ámbito de intervención	

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

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



Código de proyecto  # de encuesta

#### A. DATOS GENERALES DEL BENEFICIARIO

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

#### B. CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO

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

1 Si  2 No  (Escribir)

B.2 Curso seguido	B.3 Código

#### C. CONDICIÓN DE ACTIVIDAD

(Período de referencia: .....)

C.1 Del (ella) ... el (ella) ... del (ness) ... ¿has en el último mes o en un negocio taller o empresa?

C.2 Del (ella) ... el (ella) ... del (ness) ... ¿trabajas en un negocio taller o empresa de la familia?

C.3 Del (ella) ... el (ella) ... del (ness) ... ¿has en el último mes o en un negocio taller o empresa?

C.4 Aunque no trabajes en ese período, ¿has algún trabajo al que seguramente has a volver?

C.5 ¿Por qué no has estado algún trabajo? (Escribir)

1 No he trabajado	4 Falta de capacitación	7 Los costos del negocio son demasiado altos
2 Se acabó el negocio	5 Otros motivos que no se especifica	8 Problemas de salud
3 Por su salud	6 Falta de herramientas	9 Otro

C.6 Si C.1=1, ¿qué tipo de actividad principal, ¿es? (Escribir) ... el (ella) ... del (ness) ... ¿qué tipo de trabajo haces ahora? (Escribir)

C.7 ¿Cuál es el motivo que sea tu actividad principal?

1 Trabaja en el negocio  (Escribir) 2 Otro trabajo remunerado  (Escribir)

#### D. OCUPACIÓN DEPENDIENTE (SÓLO SI C.1=1 a C.4=1)

(Período de referencia: .....)

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

D.2 ¿Cuál es la ocupación principal que desempeñaste en la ... (Escribir) (ocupación principal)?

D.3 ¿Este trabajo o realización ... (Escribir alternativas)?

1 En la ocupación principal de algún negocio	4 En una institución del sector público
2 En un hogar	5 Otro (Escribir)
3 En una empresa privada	

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

D.5 ¿Otras horas trabajaste de (del) ... el (del) ... en la ocupación principal?

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

D.6 ¿En la ocupación (principal o secundaria) ... la preparas ... (Escribir alternativas)?

D.7 ¿Cuál fue el último ingreso que recibiste por ... (Escribir) (ocupación) en ... (Escribir) (actividad de D.5)?

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

D.9 Si es el D.8=1 o 2 o 3, ¿has seguro de salud ha sido contratado por la ocupación? 1 Si 2 No

D.10 ¿El sistema de pensiones al cual 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 a término determinado	4 Contrato de aprendizaje	7 Contratos de Servicios, SMI
2 Contrato a plazo fijo	5 Contrato por profesional	8 Otro (Escribir)
3 Estaba en período de prueba	6 Contrato de aprendizaje	9 No sé

D.12 En este trabajo, ¿cuánto tiempo trabajaste mensualmente?

1 Menos de 10 personas	3 De 11 a 20 personas	5 De 21 a 100 personas	7 Más de 100 personas
2 Más de 10 personas	4 De 21 a 50 personas	6 De 101 a 500 personas	

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

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

Cod.

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

mes	año
<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. Controlo mi tiempo   
 2. Obtiene mayores ingresos como trabajador independiente       4. Quiere ser independiente       6. Otro .....

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1 Si       2 No  (Ir a E.15)

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

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

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

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

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

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

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

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

1 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.19.5 ¿Quién determina el precio de venta de su producto/servicios?   
 E.19.2 ¿Quién controla los gastos de la empresa?  E.19.6 ¿Quién determina la ganancia de su producto/servicio?   
 E.19.3 ¿Quién decide la compra de equipos?  E.19.7 ¿Quién consigue los clientes?   
 E.19.4 ¿Quién negocia con los proveedores?

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

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

E.21 ¿Haces algo para conseguir nuevos clientes? 1 Si  2 No  (Ir a E23)

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 periodo de referencia son los últimos 12 meses previos a la selección del beneficiario**

Periodo de referencia : Desde ..... de 201..... hasta ..... de 201.....

E.23 Entre (señalar el periodo 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 periodo 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 encontra ubicada en esta zona? (de ser el caso, considerar las 2 más importantes respuestas)

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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