

JÓVENES EMPRENDEDORES

MIGUEL JARAMILLO

SANDRO PARODI

Este libro, así como las investigaciones en que se basa, fueron producidos con el apoyo financiero del Fondo Nacional de Capacitación y Promoción del Empleo - Fondoempleo. Los autores quieren dejar constancia de su gratitud con esta institución.

Los autores quieren agradecer también a las siguientes personas que colaboraron, en diferentes etapas y capacidades, en la elaboración de este libro: Jaime Gálvez (Fondoempleo); Gabriel Ortiz de Zevallos, Regina Cortez, Javier Paulini, Renato Rabina, Arturo Rubio, Manuel Aparicio y Juan Ayala (Instituto APOYO); Dino Linares y Elena Cedillo (CID); Josefa Flores (CARE-Perú); Oscar Orellana y Carmen Sifuentes.



© 2003 Instituto APOYO
Av. 28 de Julio 1420.
Miraflores, Lima 18, Perú.

Diseño de portada: Carmen Sifuentes sobre detalle de cuadro de
Ricardo Wiese.

Primera edición. Lima, enero de 2003.

*A mis, literalmente,
jóvenes emprendedores
Mariana y Rodrigo*

ÍNDICE

Prólogo.....	11
Resumen.....	13
Jóvenes emprendedores: por qué son importantes.....	17
El mercado laboral y los jóvenes	17
El emprendedor: ¿nace o se hace?	21
El emprendedor en la literatura local	22
Los programas de promoción de jóvenes emprendedores: ¿Qué se hace en el Perú? ...	23
Los programas para jóvenes empresarios.....	27
El Proyecto Formación Empresarial de la Juventud de CARE – Perú.....	27
El Programa de Calificación de Jóvenes Creadores de Microempresas del Colectivo Integral de Desarrollo (CID)	32
Marco conceptual y aspectos metodológicos	39
¿Por qué una evaluación de impacto?	39
Las evaluaciones de impacto.....	40
Modelo teórico.....	42
Diseño Metodológico.....	44
Recolección de información: diseño muestral y trabajo de campo.....	49
Diseño muestral para el Proyecto JUMP.....	49

Diseño muestral para el Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores del CID	55
Diseño y ejecución del trabajo de campo.....	57
Representatividad de la información.....	61
Equivalencia estadística inicial.....	65
Equivalencia estadística para el caso del Proyecto JUMP	66
Equivalencia estadística inicial para el caso del Programa del cid	70
El impacto de los proyectos: el Proyecto JUMP	75
Caracterización de los individuos y los negocios.....	75
El impacto del Proyecto JUMP	86
Análisis del ingreso promedio.....	89
Conclusiones y recomendaciones	91
El impacto de los proyectos: el Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores del CID.....	95
Caracterización de los individuos y los negocios.....	95
El impacto del Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores	101
Análisis de los ingresos.....	109
Conclusiones y recomendaciones	113
Análisis de costos del programa del CID	117
Estadísticas sobre los participantes	118
Costos totales del programa	119
Costos por empresa en operación.....	121
Reflexiones finales	125
Bibliografía.....	127

PRÓLOGO

Emprender, según el diccionario, significa: “Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño. Se usa más comúnmente hablando de los que encierran dificultad o peligro”. Y **empresa**, también según la Real Academia: “Acción ardua y dificultosa que valerosamente se comienza”.

Agreguémosle a estas definiciones la interpretación schumpeteriana del progreso como un proceso de “destrucción creativa”, y es fácil deducir la importancia para el progreso de cualquier sociedad de contar con **jóvenes emprendedores**.

¿Cómo promover su insurgencia? Especialmente en una sociedad de cultura tradicional, vertical, patrimonialista. No es fácil, ciertamente. ¿Cómo pueden el Estado y la sociedad civil, a veces inmersos en paradigmas equivocados, promover el acometimiento, la aceptación de la incertidumbre y el riesgo, la confianza en la voluntad y el coraje propios, así como en las reglas de mercados incipientes?

El presente informe demuestra que se puede diseñar programas efectivos para promover y/o apoyar a jóvenes emprendedores. Concluye también, sin embargo, que la teoría no basta. Que la capacitación, por sí sola, es insuficiente. Se requiere también de un bien pensado paquete de servicios que incluya asesorías y seguimiento individual en la etapa inicial del negocio.

Por tanto, es difícil que tales programas puedan ser masivos. Se requiere procesos de selección sobre la base de criterios que son muchas veces intuitivos. Probablemente la promoción (y el crédito) permite florecer mejor a aquéllos con cualidades innatas, pero también contribuye a que éstos, en el esfuerzo, potencien mejor el empleo y la creación de riqueza, relaciones y mercados.

Felipe Ortiz de Zevallos

RESUMEN

El presente libro da cuenta de los resultados de un ejercicio de evaluación de impacto de dos proyectos de capacitación para jóvenes emprendedores: el proyecto *Formación Empresarial de la Juventud* (Proyecto JUMP), ejecutado por CARE-Perú entre octubre de 1999 y marzo de 2001 y el *Programa de Calificación de Jóvenes Creadores de Microempresas*, conducido por el Colectivo Integral de Desarrollo (CID) entre julio de 1999 y noviembre de 2001.

El Proyecto *Formación Empresarial de la Juventud* se fijó como propósito desarrollar un conjunto de habilidades empresariales en los jóvenes en situación de pobreza, de modo que ello les permita crear y administrar sus propios negocios. De otro lado, el *Programa de Calificación de Jóvenes* tuvo como objetivo contribuir a elevar la tasa de permanencia en el mercado y la capacidad de generar puestos de trabajo en jóvenes de bajos ingresos creadores de microempresas. El instrumento usado en ambos casos fue un paquete de servicios compuesto de capacitación, asesorías, pasantías y crédito o apoyo para conseguirlo. Las características particulares del paquete y el proceso que delineaban, sin embargo, fueron específicos para cada programa.

Dadas las características de los dos proyectos, la evaluación se basó en un diseño cuasi experimental, con un grupo de control construido a partir de aquellos jóvenes que se inscribieron a un determinado proyecto, pero no

llegaron a participar. Usando las técnicas econométricas estándar para este tipo de evaluación, adaptadas a las características de las variables objetivo, se encuentra que ambos proyectos tienen impactos positivos sobre los jóvenes. Así, la participación en el Proyecto de CARE tiene un impacto significativo sobre la probabilidad de tener un negocio propio cuando los beneficiarios han recibido el paquete completo de servicios, completando las cuatro visitas de asesoría. En este caso, la probabilidad de tener negocio propio se incrementa en 30 puntos porcentuales. Cuando la participación en el proyecto no incluye las cuatro visitas de asesoría no se encuentran efectos sobre los participantes. En el caso del Programa del CID, se encuentra que tiene un impacto significativo sobre la probabilidad de que el negocio sobreviva más allá de un año. En este caso, esta probabilidad se incrementa en 39 puntos porcentuales

Por otro lado, cuando se analiza el impacto del Proyecto del CID sobre la generación de puestos de trabajo, se concluye que el Programa tiene un efecto indirecto, en la medida en que facilita el acceso de los jóvenes al crédito. Asimismo, un análisis de corte transversal encuentra que los beneficiarios tienen en promedio 37% más de puestos de trabajo en sus negocios que el grupo de control.

Se analizan también los ingresos *ex post* de beneficiarios y controles, encontrando diferencias a favor de los primeros. Sin embargo, estos estimados deben tomarse con precaución, ya que, en rigor, no se pueden atribuir exclusivamente a la participación en el programa. En primer lugar, no se tienen datos de ingresos al inicio del programa que permitirían descontar alguna posible diferencia de ingresos entre beneficiarios y controles antes de inscribirse en el programa. Por otro lado, estos programas incorporan mecanismos de selección a la vez que inducen a la autoselección, a lo largo del proceso en que involucran a los participantes. Así, características de difícil observación o medición como: motivación, determinación, disciplina, o incluso habilidad innata, pueden hacer gran parte de la diferencia entre los que culminan el programa y los que no.

El estudio está dividido en nueve secciones. En el primer capítulo se describe la situación del mercado laboral en relación con los jóvenes, se presenta una revisión de la literatura tanto internacional como nacional respecto al emprendedor y se describen las diferentes iniciativas domésticas de programas de capacitación. El segundo capítulo hace una breve descripción de los proyectos en relación a los objetivos propuestos, las sucesivas etapas de los mismos y la información que lograron

recolectar durante la implementación. La tercera sección esboza el marco conceptual y los aspectos metodológicos que sirvieron de base para la evaluación de impacto. En esta sección se argumenta la importancia de las evaluaciones de impacto, entre otras opciones de evaluación, se muestra el modelo teórico utilizado y se presentan las hipótesis a ser verificadas para cada proyecto. En cuanto al diseño metodológico, se aborda para cada proyecto la determinación del grupo de control, la selección de las variables de impacto, la unidad de análisis y los instrumentos de recolección de información utilizados.

El cuarto capítulo está abocado a especificar en detalle el proceso de diseño y selección muestral y los resultados del trabajo de campo, mientras que el quinto presenta sus resultados en términos de la equivalencia estadística buscada. La sexta y séptima secciones presentan el análisis del impacto de los proyectos. En cada caso, en primer lugar, se exponen algunos indicadores de la situación laboral de beneficiarios y controles después del programa. Luego se presentan los resultados de los análisis de regresión que buscan estimar el efecto neto de cada intervención. Por último se hace un análisis de los niveles de ingresos en ambos grupos de análisis y se someten a comparaciones. El octavo capítulo analiza los costos del Programa del CID, tanto globales como por beneficiario y diferenciando entre los diferentes componentes del programa. Finalmente, en el último capítulo se presentan algunas reflexiones finales en torno a las implicancias de los hallazgos presentados para políticas públicas.

CAPÍTULO I

JÓVENES EMPRENDEDORES: POR QUÉ SON IMPORTANTES

EL MERCADO LABORAL Y LOS JÓVENES

Entre el final de los años ochenta y mediados de los noventa, hubo un significativo crecimiento de la participación del autoempleo en la PEA ocupada. Simultáneamente, creció también el empleo en la microempresa. Según datos proporcionados por la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), en 1995 el 59.1% de la PEA urbana estaba ocupada en microempresas, en 1997 el 59.6% y en el año 1999 la proporción se incrementó hasta el 63.3% de la PEA urbana¹. Estas cifras han llevado a más de un analista a sugerir que la solución del problema del empleo, entendido como la falta de puestos de trabajo, está en la micro y pequeña empresa. Para quienes creemos que el tema central del mercado laboral en el Perú no es tanto que falten puestos de trabajo (lo cual, ciertamente, también es un problema), sino que los empleos generados son de baja productividad, el segmento de las empresas más pequeñas también resulta clave, ya que en este sector se concentra el mayor déficit de productividad. La atención a este sector debe ser, entonces, prioritaria. Por otro lado, su vinculación con la problemática laboral de los jóvenes es directa: dos de cada tres jóvenes asalariados trabajan en una microempresa. Un significativo contingente de jóvenes, sin embargo, opta

¹ Se define microempresa como aquella en la que trabajan menos de 5 personas. Aquí estamos incluyendo trabajadores por cuenta propia.

por el autoempleo o es empujado hacia él. De hecho, excluyendo a la microempresa, la situación en la que es más probable encontrar a un joven ocupado es trabajando por su propia cuenta, de manera independiente.

El autoempleo resulta particularmente importante dadas las dificultades de inserción laboral de los jóvenes. En efecto, como se muestra en la Tabla 1.1, el más joven es el grupo etario con mayor probabilidad de estar desempleado: sus tasas casi duplican el promedio. Esto no es un fenómeno local, puesto que la situación es similar tanto en el resto de América Latina como en Europa². Otras características de la inserción son, sin embargo, particulares para los jóvenes peruanos. Alrededor de la mitad trabajan como asalariados en el sector privado, la mayor parte de éstos, casi dos tercios, en empresas de hasta 5 trabajadores; esto es, en microempresas. Muy pocos de ellos acceden a un contrato por tiempo indefinido. De hecho, la mayoría trabaja sin contrato y sólo un quinto del total tiene acceso a un seguro de salud. Las condiciones son aun más precarias en el caso de los jóvenes que provienen de hogares pobres. Como mencionamos antes, el grupo numéricamente más importante luego de los asalariados en microempresas es el de los independientes o autoempleados, que congrega a cerca de un quinto de los jóvenes ocupados, porción algo mayor entre los pobres. Esta cifra es sustantivamente más alta que las que se observan en los países desarrollados, donde se ubican debajo del 5%³. Las pobres condiciones de inserción laboral se traducen en una alta tasa de subempleo, superior a la mitad del total de ocupados⁴.

² Para América Latina, ver Fawcett, 2001; para Europa, Blanchflower y Oswald, 1998.

³ Blanchflower y Meyer, 1992

⁴ Datos de ENAHO, 2001. Para una revisión más detallada de las condiciones de inserción laboral de los jóvenes, véase Saavedra y Chacaltana, 2001.

Tabla 1.1
Lima Metropolitana: composición de la PET, por grupos de edad
(en miles de personas)

	Promedio Años 95-97	Año 2001
15 a 24 años		
PET	1,512	1,533
PEA	819	833
Ocupados	712	709
Desocupados	107	125
No PEA	693	649
Tasa de desempleo	13.1	15
Tasa de participación	54.2	54.3
Ratio Empleo	47	46.3
Población		
25 a más años		
PET	3,389	4,051
PEA	2,356	2,756
Ocupados	2,208	2,560
Desocupados	148	196
No PEA	1,033	1,132
Tasa de desempleo	6.3	7.1
Tasa de participación	69.5	68
Ratio Empleo	65	63.2
Población		
Total		
PET	5,030	5,584
PEA	3,200	3,589
Ocupados	2,942	3,269
Desocupados	258	320
No PEA	1,830	1,781
Tasa de desempleo	8.1	8.9
Tasa de participación	63.6	64.3
Ratio Empleo	58	58.5
Población		

*Fuente: Datos de 2001 elaborados por
Instituto APOYO sobre la base de la ENAHO
2001. Los datos promedio del 95-97
tomados de Saavedra y Chacaltana (2001)*

El problema de la inserción parece irse resolviendo con la edad en la medida en que la probabilidad de tener un empleo crece con ella, sin embargo el tema es materia de preocupación entre los gobiernos de países desarrollados y no desarrollados, tanto por el potencial de recursos humanos desperdiciados como por sus efectos colaterales de frustración y su potencial secuela de violencia y otras manifestaciones antisociales. El problema en el Perú se torna más complejo debido a su vínculo con mecanismos que tienden a perpetuar la pobreza. Una

educación básica deficiente y poco orientada a las realidades del mercado laboral lleva al joven a una inserción en empleos de muy baja productividad y sin un horizonte que le permita eventualmente salir de la pobreza. El reto es, pues, no solamente resolver los problemas de inserción laboral de los jóvenes, sino de proveerles de herramientas para superar la pobreza a través de su inserción.

El instrumento de política privilegiado para este fin es la capacitación. La investigación más reciente, alimentada por rigurosas evaluaciones en todo el planeta, es bastante cautelosa con respecto a los efectos de la capacitación para aliviar las brechas generadas en la educación básica⁵. No obstante, tenemos también evidencia de que programas bien diseñados, guiados por la demanda del mercado y que vinculan a las entidades de capacitación con las empresas pueden tener un efecto positivo sobre el empleo e ingresos de los jóvenes. Este es el caso, por ejemplo, del Programa PROJoven del Ministerio de Trabajo⁶. El grueso de la capacitación que se imparte en el país, sin embargo, a través de una oferta institucional muy heterogénea y, en términos generales, de pobre calidad, difícilmente cumple con las características mencionadas. Más aún, la mayor parte de ésta se orienta al empleo asalariado. En este sentido, la cambiante realidad del mercado laboral, donde el empleo independiente es el que predomina, aún no ha sido absorbida adecuadamente por el mercado de capacitación.

En parte, esto tiene que ver con una oferta con pocos incentivos para identificar los cambios y adecuarse a ellos, dado el marco institucional y normativo que no ayuda a resolver las imperfecciones de este tipo de mercado, caracterizado por información escasa y asimétricamente distribuida. A pesar de estas evidentes fallas, el mercado está absolutamente desregulado, y ni el Estado, ni ningún sistema privado, garantizan la calidad de su oferta. Organizaciones de calidad conviven con otras de pobrísima calificación en un mercado donde los retornos a la calidad son altos, en términos tanto del ingreso adicional que perciben sus egresados y sus mayores tasas de empleo como de significativos premios a la reputación de los proveedores⁷. Puesto que los jóvenes o los padres de familia no poseen información suficiente y tienen severas restricciones de liquidez, muchos terminan asistiendo a centros de capacitación de pobre calidad, que no les proveen las competencias mínimas como para desempeñarse adecuadamente en el mercado laboral.

⁵ La obra del Premio Nobel James Heckman ha contribuido decisivamente en esta línea de investigación. Véase Carneiro y Heckman, 2001; Heckman en Handbook of Labor Econ.

⁶ Véanse las evaluaciones de impacto realizadas, en MTPS (1998), Robles, Saavedra y Ñopo (2001) y Chacaltana (2002).

⁷ Sobre lo primero, véase MTPS (1997).

Sin embargo, esto se relaciona con el hecho de que el empleo que más crece es el autoempleo, y sabemos muy poco sobre cómo formar, capacitar o entrenar a un joven potencial empresario. Ni siquiera sabemos qué caracteriza a un empresario, y por tanto qué habilidades, capacidades y competencias son necesarias desarrollar en un joven para potenciar su capacidad emprendedora.

EL EMPRENDEDOR: ¿NACE O SE HACE?

En las dos últimas décadas ha crecido el interés académico por el emprendedor. En efecto, conforme los empresarios han desplazado a los políticos del protagonismo del cambio económico y social, ha crecido el interés por explicar los rasgos particulares de quienes optan por tomar riesgos y crear su propio empleo. El desplazamiento dentro de la literatura de los temas relacionados con la informalidad hacia el de la empresarialidad (*entrepreneurship*) refleja bien este giro. Gran parte del avance de la investigación ha sido a nivel empírico y, ciertamente, aún estamos lejos de entender las motivaciones, características y el proceso de formación del emprendedor. No obstante, una revisión de la literatura reciente es útil para identificar algunos temas analíticos relevantes en la realidad local.

Una motivación importante en la literatura sobre los países desarrollados es la brecha entre las preferencias de la mayor parte de gente por el autoempleo y la relativamente pequeña proporción de su participación en la PEA (alrededor de 15%). Esto ha llevado a indagar cuáles son las principales restricciones para un mayor crecimiento del autoempleo. El primer sospechoso en la lista es la escasez de capital. Siguiendo al trabajo de Evans y Jovanovic (1989), diversos estudios han mostrado que el acceso al capital es la principal restricción para acceder al autoempleo⁸. En cuanto a determinantes de la opción por el autoempleo, la evidencia es menos unívoca. Usando información de encuestas longitudinales para Estados Unidos, Evans and Leighton (1989) encuentran que la entrada en el autoempleo es independiente de la edad y la experiencia laboral total, pero se relaciona positivamente con el volumen de activos del individuo. Así mismo, controlando un conjunto de características individuales, los trabajadores asalariados pobres tienen mayor probabilidad de entrar al autoempleo. Finalmente, la porción de autoempleados en la fuerza laboral crece con la edad hasta comienzos de los años cuarenta y luego permanece constante. Blanchflower y Meyer (1999) usan también datos panel para Estados Unidos y Australia, enfocándose en la población joven, y encuentran que la probabilidad de estar

⁸ Evans y Leighton (1989); Blanchflower y Oswald 1998a y 1998b; Lazear, 2002.

autoempleado crece con la edad y la experiencia laboral, que es mayor entre los hombres que entre las mujeres y que es mayor en trabajadores manuales calificados.

Teorías de la sicología también han sido puestas a prueba, con resultados tampoco concluyentes. Blanchflower y Oswald (1998a) no encontraron relación entre los puntajes en una serie de pruebas psicológicas tomadas cuando niños y la probabilidad de ser autoempleado, concluyendo que las características psicológicas no juegan mayor rol en la opción empresarial. Evans y Leighton (1989) encuentran, sin embargo, que los individuos que consideran que su desempeño depende de ellos mismos (lugar de control interno, medido por la escala de Rotter) tienen mayor probabilidad de iniciar un negocio. Lazear (2002), por su parte, encuentra que los empresarios se caracterizan por tener una combinación balanceada de habilidades y experiencia en diferentes roles, antes que ser especialistas en algún área específica. Finalmente, varios estudios coinciden en que los trabajadores independientes tienen niveles de satisfacción personal más altos y son más “felices” (Blanchflower y Oswald, 1998a y 1998b).

EL EMPRENDEDOR EN LA LITERATURA LOCAL

En la literatura peruana se pueden encontrar dos visiones sobre el autoempleo y el emprendedor. La visión estructuralista, alimentada por los modelos dualistas clásicos como el de Lewis (1958) o Harris y Todaro (1970), consideraba al autoempleo como una consecuencia de la incapacidad del sector formal moderno de absorber la oferta laboral. Frente a la carencia de oportunidades de empleo asalariado, los trabajadores optaban por generar su propio empleo. Estos empleos, sin embargo, podían ser rápidamente abandonados frente a la posibilidad de asalariarse en el sector moderno. El resultado era un mercado de trabajo segmentado, donde el autoempleo no era una opción, sino un sector de refugio. Esta visión, seriamente cuestionada a nivel internacional por nueva evidencia empírica en los años setenta, va a encontrar en el Perú su némesis en una visión institucionalista. Desde esta perspectiva, el autoempleado no es un residuo del sector formal, sino un emprendedor natural forzado a producir en la ilegalidad por un marco normativo prolífico en trabas a la iniciativa productiva privada⁹. Estas trabas implican costos tales que la formalidad se convierte en un lujo para el pequeño emprendedor.

Ya en los años noventa encontramos investigación empírica que pone a prueba estas visiones. Usando datos de encuestas de niveles de vida, Yamada

⁹ De Soto, 1987.

(1996) proporciona un balance entre estas dos visiones¹⁰. Concluye que en un contexto caracterizado por la heterogeneidad, el autoempleo es una opción para muchos trabajadores que perciben ingresos mayores a los que obtendrían de insertarse como asalariados. En promedio, controlando por las características relevantes del trabajador, incluidos el capital físico y humano, a mediados de los años noventa los autoempleados ganaban 20 por ciento más de lo que habrían ganado como asalariados. Este diferencial es explicado por el talento empresarial de los autoempleados, quienes mayoritariamente se autoseleccionan fuera de la fuerza laboral asalariada. Desde otro enfoque, Villarán (1998) comparte esta visión más optimista del autoempleo, subrayando su importancia para la economía nacional. El autoempleo no es, pues, un sector de espera por una ocupación asalariada, sino en la mayoría de casos una opción de empleo superior. Las implicancias para las políticas públicas son directas: se debe promover y facilitar la actividad emprendedora a pequeña escala e implementar políticas para fortalecer a las micro y pequeñas empresas.

LOS PROGRAMAS DE PROMOCIÓN DE JÓVENES EMPRENDEDORES: ¿QUÉ SE HACE EN EL PERÚ?

Aun cuando las políticas para promover a las PYMES son ya parte estándar de las políticas de gobierno, sabemos todavía muy poco sobre la efectividad de los diferentes instrumentos de promoción que se han venido implementando. Esto es tanto más cierto en el caso de los programas para jóvenes emprendedores, que son más bien recientes y dispersos entre diferentes instituciones promotoras. La Tabla 1.2, sin la pretensión de ser exhaustiva, presenta iniciativas en esta dirección.

Tabla 1.2
Instituciones promotoras de jóvenes empresarios

INSTITUCION	AÑO DE INICIO	LUGAR	OBJETO
IPAE	1959	Lima, Piura, Iquitos, Arequipa, Ica	Formación de empresarios
U.PACIFICO	1988	Lima	Programa de entrenamiento gerencial, jóvenes de las carreras universitarias crean una empresa
CID	1992	Lima, Piura, Arequipa, Huancayo, Huancavelica,	Promoción de jóvenes emprendedores a través de concursos de planes de negocio

¹⁰ Sigue en esto la modelización de Rauch, 1991.

Cajamarca			
U. PACIFICO	1992	Lima	PAEJE, programa de administración de empresas para jóvenes empresarios
USIL	1995	Lima	Formación profesional con orientación empresarial
ARARIWA	1995	Urubamba	Formación de técnicos agropecuarios, elaboración de planes de negocio
PEJ	1997	Sicuani	Capacitación de jóvenes de medios rurales en aspectos de administración de negocios
INPET	1997	Lima (Cono Este)	Apoyo a jóvenes en creación de empresas
JUNIOR ACHIEVEMENT	1997	Lima y algunas provincias	Desarrollo de espíritu emprendedor en centros educativos secundarios
PROBIDE	1998	Lima y algunas provincias	Concursos que promueven la creación de empresas de jóvenes de universidades e institutos
SYNOPSIS	1999	Lima	Capacitación para la creación de negocios
CEFYDE	1999	Arequipa	Servicios para emprendedores de Arequipa
INICTEL	2000	Lima	Asesoría y apoyo a estudiantes que crean negocios
UPC	2000	Lima	Carreras universitarias con énfasis en formación de competencias empresariales
CTTU	-	Trujillo	Formación técnica y apoyo para jóvenes esparragueros de Trujillo
UNIV. PERUANA UNION	-	Lima (Ñaña)	Universidad que posee varias empresas y los jóvenes participan en la administración u operación
SYSA	-	Lima	Publicación de libros orientados a emprendedores
CIDE-PUCP	1995	Lima	Dictado de cursos relacionados a la creación de empresas
FOPECAL	1999	Lima	Asociación conformada por más de 20 organizaciones, promotores de la red de “incubadoras empresariales”
MTPE – SWISSCONTACT / BONOPYME	1999	Nacional	Cofinancia capacitación y asistencia técnica a través de bonos
MTPE-PRODAME	1993	Nacional	Facilita trámites para constitución de empresas

Fuente: Elaboración del Instituto APOYO sobre la base de información proporcionada por Dino Linares (Colectivo Integral de Desarrollo).

Como se puede observar, las iniciativas son diversas e incluyen desde programas para jóvenes universitarios hasta otros orientados más a la promoción

social. Las metodologías también son diferentes, e involucran, típicamente, aspectos de capacitación en aula, con actividades del tipo de desarrollo de planes de negocio o, en algunos casos, pasantías o, incluso, la creación e implementación de un pequeño negocio. Una característica también común en este tipo de programas es que rara vez son sometidos a evaluaciones de impacto. En cuanto a esto, el Fondo Nacional de Capacitación y Promoción del Empleo - Fondoempleo ha buscado marcar una diferencia, incorporando como parte integral de su ciclo de proyecto el monitoreo y la evaluación por parte de instituciones independientes y externas a aquellas que ejecutan el proyecto. Es así como Fondoempleo solicitó al Instituto APOYO la evaluación del impacto de dos experiencias de programas orientados a promover la capacidad empresarial de los jóvenes, el Proyecto Formación Empresarial de la Juventud de CARE-Perú y el Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores del Colectivo Integral de Desarrollo (CID). Los dos programas comparten una estructura similar, pero también tienen características particulares. Éstas, no obstante, permiten aplicar una metodología similar. Más que ponerle nota a los programas en cuanto a su efectividad, la idea es poder aprender de estas experiencias para contribuir al diseño de mejores instrumentos de promoción del joven emprendedor.

CAPÍTULO II

LOS PROGRAMAS PARA JÓVENES EMPRESARIOS

En este capítulo se presenta una descripción de los programas evaluados. Se detallan sus estrategias de intervención, así como los componentes que incorporaron y las etapas en que fueron estructurados. Además, se identifica la información recolectada en diferentes etapas de su desarrollo y se evalúa su interés en términos de la evaluación de impacto.

EL PROYECTO FORMACIÓN EMPRESARIAL DE LA JUVENTUD DE CARE – PERÚ

Objetivo y ámbito de intervención

El Proyecto de Formación Empresarial de la Juventud (en adelante, Proyecto JUMP) fue ejecutado por CARE-Perú con financiamiento de Fondoempleo por un periodo de 18 meses, desde octubre de 1999 a marzo de 2001. El proyecto se fijó como propósito el desarrollo de un conjunto de habilidades empresariales en los jóvenes en situación de pobreza, de modo que ello les permita crear y administrar sus propios negocios.

El ámbito de intervención del proyecto comprendió las ciudades de Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huaraz, Lima y Trujillo. La población objetivo se definió a partir de los siguientes criterios: i) jóvenes entre 18 y 25 años de edad (posteriormente se amplió hasta los 30 años), ii) nivel de educación mínimo de tercer

año de secundaria, iii) que cuenten, de preferencia, con algún tipo de experiencia laboral previa o de negocios y iv) que manifestaran interés por desarrollar una actividad independiente.

Etapas del proyecto

Para asegurar el logro de sus objetivos, el proyecto se planteó una estrategia de intervención que comprendió las siguientes etapas:

- ***Difusión***

Durante dos semanas, en cada sede se realizaron campañas de difusión e inscripción en lugares de alta concentración de jóvenes; a través de las municipalidades, universidades y centros de estudios superiores. Se realizaron charlas informativas y se inscribió a los jóvenes interesados en participar en el proyecto, a los cuales se les pidió un aporte económico de S/. 20.00.

- ***Capacitación***

Durante cuatro semanas, los jóvenes beneficiarios del proyecto fueron instruidos a través del curso PRE EMPRESA. Dicho curso tenía por objeto desarrollar en ellos la habilidad de explorar, identificar y analizar oportunidades de negocio dentro de sus localidades, aprovechando los recursos disponibles en cada zona. Durante las dos últimas semanas los jóvenes debían elaborar un Plan de Negocio y estudiar, a través de una asesoría personalizada por parte de los docentes, la factibilidad empresarial de sus ideas.

- ***Crédito***

Culminado el curso PRE EMPRESA, se procedió a la evaluación de los planes de negocio elaborados por los jóvenes. Aquellos jóvenes que formularon los planes de negocio con mayor viabilidad en el mercado, tuvieron la posibilidad de acceder a un crédito destinado a poner en marcha sus empresas.

- ***Asesoría de Negocios***

Los jóvenes que iniciaron sus negocios recibieron cuatro visitas de asesoría durante los primeros tres meses de operación. Dichas asesorías tenían por objeto apoyar a los jóvenes en la toma de decisiones empresariales al inicio de sus negocios.

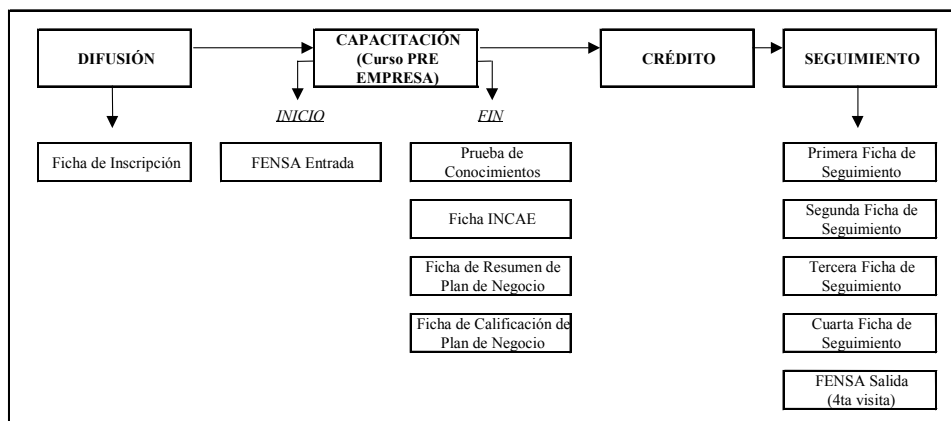
Información generada por el proyecto

Durante cada una de las etapas del PROYECTO JUMP, CARE-Perú aplicó una serie de encuestas, entrevistas y pruebas con distintos objetivos (recoger

información como línea de base, evaluar a los jóvenes, evaluar sus planes de negocios, etc.). A continuación se presenta un diagrama del proceso del proyecto y las fuentes de información reveladas en cada una de sus etapas.

Diagrama 1

Etapas del Proyecto JUMP y fuentes de información recogidas en cada una de ellas



Elaboración: Instituto APOYO.

Los primeros días de abril 2001, el Instituto APOYO recibió la versión electrónica de la base de datos del Proyecto de Formación Empresarial de la Juventud. Los cinco módulos fundamentales de la base de datos que sirvieron para definir y llevar a cabo la evaluación de impacto se presentan a continuación, indicando también el origen de la información.

- *Ficha de inscripción*

La ficha de inscripción fue llenada durante la etapa de difusión del proyecto por todos aquellos jóvenes interesados en participar del mismo. En la base de datos se cuenta con información para 16,008 jóvenes inscritos, independientemente de que finalmente hayan participado en el curso PRE EMPRESA o en las etapas posteriores del proyecto. Algunas de las principales variables incluidas en esta ficha de inscripción son edad, sexo, nivel de instrucción y experiencia previa en algún negocio independiente.

De acuerdo con el diagnóstico realizado, la información consignada en la base de datos incluye a jóvenes que no cumplieron con los requisitos exigidos por el proyecto para formar parte de su población objetivo. Así, por ejemplo, se encuentra que más del 10% de las personas registradas en la base de datos de la ficha de inscripción tiene más de 30 años de edad, siendo la población objetivo del proyecto

jóvenes entre 18 y 30 años, con tercero de secundaria o más y que, de preferencia, cuentan con experiencia laboral previa o de negocios. Estas personas, que no estaban dentro de los requisitos que exigía el proyecto, fueron eliminadas de la base de datos.

- *Ficha de Entrada – Salida (FENSA)*

La base de datos registra información de 10,967 jóvenes que llenaron sus respectivas Fichas de Entrada y de 696 que además llenaron la Ficha de Salida, en total 11,663 fichas registradas. Las principales variables que forman parte de la Ficha FENSA son la ocupación de los padres, el número de hermanos, el ingreso familiar mensual, la ocupación actual del joven, su experiencia laboral, el aporte que realiza al ingreso familiar, etc.

Tanto en el caso de la Ficha de Entrada como en el de la Ficha de Salida se incluyen los resultados de una prueba cuyo objetivo fue medir el nivel de autoestima de los jóvenes beneficiarios al inicio y al final del proyecto (se incluyen resultados de 11,426 evaluaciones de autoestima, 10,730 de las Fichas de Entrada y 696 de las Fichas de Salida).

- *Ficha de Evaluación del Conocimiento*

La evaluación del conocimiento consiste en una prueba tomada el último día que los jóvenes asistieron al curso PRE EMPRESA. Su finalidad o intención fue evaluar el nivel de conocimientos adquiridos por los jóvenes que asistieron a dicho curso. Así, según los lineamientos definidos por el proyecto, se considera que un joven ha sido capacitado siempre que haya aprobado la prueba de conocimiento y haya asistido al menos a un 80% de las clases del curso PRE EMPRESA.

- *Inventario de Capacidades Empresariales (Ficha INCAE)*

Esta ficha recoge los resultados de una prueba tomada a una muestra de los jóvenes que concluyeron de manera satisfactoria el curso PRE EMPRESA (asistieron al menos al 80% de las sesiones y aprobaron la prueba de conocimientos). La base de datos del proyecto cuenta con información para un total de 1,408 jóvenes a los cuales se les ha aplicado la ficha INCAE.

- *Ficha de seguimiento a negocios*

Las fichas de seguimiento a los negocios sirvieron para evaluar el avance de los jóvenes en la tarea de empezar a implementar sus proyectos de negocios. En principio, cada uno de los jóvenes beneficiarios del proyecto que hubiera logrado iniciar su negocio debía recibir cuatro visitas de seguimiento. No obstante, a la larga,

el seguimiento se concentró en aquellos jóvenes que recibieron crédito por parte de EDYFICAR.

La Tabla 2.1, que se presenta a continuación, resume la información contenida en los cinco módulos de la base de datos del PROYECTO JUMP descritos anteriormente.

Tabla 2.1
Principales fuentes de información en la base de datos del Proyecto JUMP

Fuente de información	Momento en que se recogió la información	Principales variables	Número de casos
Ficha de inscripción	Etapas de difusión	Dirección, edad, grado de instrucción, si cuenta con experiencia en negocio independiente, etc.	16008 jóvenes
Ficha FENSA – Entrada	El primer día de la etapa de capacitación	Ingreso familiar, experiencia laboral, ocupación actual, aporte al ingreso familiar, etc.	10967 jóvenes
Prueba de conocimientos	El último día de la etapa de capacitación	Puntaje alcanzado en la prueba	9073 jóvenes
Ficha INCAE	Luego de finalizada la etapa de capacitación	Puntaje total y diferenciado por módulos: puntaje en confianza en sí mismo, en capacidad de asumir retos, liderazgo, etc.	1048 jóvenes
Fichas de seguimiento	Luego de finalizada la etapa de capacitación	Si el negocio es nuevo o reforzado, si ha cambiado de giro, número de puestos de trabajo generados, etc.	1345 jóvenes con una ficha de seguimiento: 1088 con dos; 894 con tres y 691 con cuatro
Ficha FENSA - Salida	En la última visita de seguimiento de los negocios	Ingreso familiar, experiencia laboral, ocupación actual, aporte al ingreso familiar, etc.	696 jóvenes

Fuente: Base de datos de CARE- Perú

EL PROGRAMA DE CALIFICACIÓN DE JÓVENES CREADORES DE MICROEMPRESAS DEL COLECTIVO INTEGRAL DE DESARROLLO (CID)

Objetivo y ámbito de intervención

El objetivo general del proyecto denominado *Programa de Calificación de Jóvenes Creadores de Microempresas* es contribuir a elevar la tasa de permanencia en el mercado y la capacidad de generar puestos de trabajo en jóvenes de bajos ingresos creadores de microempresas. Las sedes de intervención planteadas por los ejecutores del proyecto son: Arequipa, Cajamarca, Huancayo, Lima, Piura y Sicuani.

Asimismo, el programa tiene como eje central el desarrollo de capacidades empresariales en los jóvenes emprendedores, esto es, la capacidad de crear y gestionar eficientemente una unidad productiva que sea sostenible en el tiempo y que en consecuencia pueda generar puestos de trabajo permanentes. La población objetivo está formada por jóvenes de 15 a 25 años, de bajos ingresos, potenciales creadores de empresas o propietarios de negocios informales con menos de un año de antigüedad, y residentes en las zonas de intervención del programa.

• *Descripción del proyecto*¹¹

Durante el tiempo de ejecución del proyecto se dio una secuencia diferenciada de dos subprocesos según la modalidad de inserción de los jóvenes, a través del concurso “Haz Realidad tu Negocio” y a través de las convocatorias complementarias. Los componentes del programa y la secuencia en la que han sido entregados a los jóvenes están definidos por estas dos modalidades. A continuación se describe el proceso para cada una de las dos modalidades.

• *Proceso seguido por los beneficiarios que ingresaron a través del concurso*

El programa captó beneficiarios con potencial empresarial a través de un concurso denominado “Haz Realidad tu Negocio”. Este concurso es organizado por el CID desde fines de 1999. El financiamiento recibido de Fondoempleo permitió la realización de tres de estos concursos que incluyen una primera etapa de difusión del programa, la inscripción de los interesados, la preparación de los jóvenes y la selección de los finalistas. Luego el programa pasaba a otra etapa en

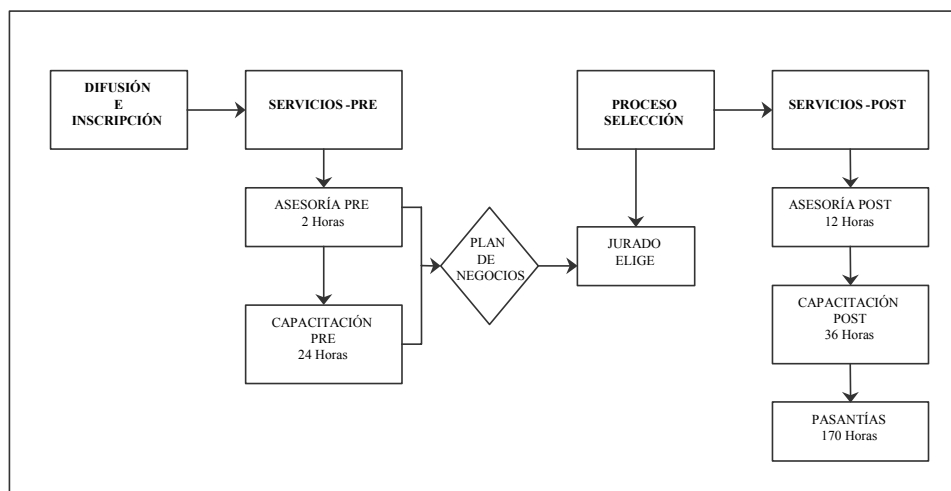
¹¹ En adelante, nos referiremos indistintamente al Programa de Calificación de Jóvenes Creadores de Microempresas como el Programa o el Proyecto.

la que se definían los beneficiarios con los que se iba a trabajar en el objetivo principal, a saber, la creación de negocios y su permanencia en el mercado.

Proceso de difusión e inscripción en el concurso: este proceso se realizó básicamente a través de: i) charlas de sensibilización realizadas en diversas instituciones y ii) la difusión de propaganda (principalmente afiches) que fue colocada en lugares públicos de fácil identificación por parte del grupo de jóvenes que constituyen su población objetivo. Cabe destacar que las estadísticas generadas en el monitoreo del proyecto para ambos concursos muestran que la etapa de inscripción al concurso fue exitosa.

Preparación de los jóvenes para el concurso: el primer vínculo establecido entre los jóvenes y el programa se dio a través de los servicios previos a la creación de empresas (asesorías y capacitación) que se ofreció a todos los inscritos en el concurso. Estos servicios se desarrollaron en la etapa anterior a la realización del concurso y tuvieron por finalidad ayudar a los jóvenes en la preparación de su Plan de Negocios, que al cabo debía ser presentado para efectos del concurso.

Diagrama 2
Etapas del Programa de Apoyo a Jóvenes Empresarios



Elaboración: Instituto APOYO.

Con respecto a las asesorías Pre Creación del Negocio, el programa consideró apoyar con dos horas de asesoría en la elaboración de los planes de negocio a los jóvenes que la solicitaron. Dicha asesoría se desarrolló individualmente y en las oficinas del CID. Adicionalmente, en esta misma etapa el CID brindó a los jóvenes

24 horas en cursos de capacitación sobre temas diversos relacionados a la conformación de empresas.

Selección de los finalistas y los beneficiarios del programa provenientes de los concursos: el programa estableció un plazo para la entrega del “*Plan de negocios*”¹². Sólo los que entregaron el plan fueron los que efectivamente concursaron. Las estadísticas recogidas a través de los informes de monitoreo muestran que sólo un pequeño porcentaje de jóvenes presentó dicho documento. Muchos de ellos se desanimaron debido a lo complicado que les resultó preparar dicho plan y, además, porque este plan debía ser expuesto ante un jurado y esto cohibió a algunos participantes.

En el Concurso 1999 se seleccionaron 123 planes de negocio como finalistas. Los jóvenes que elaboraron dichos planes fueron los designados por el programa como aptos para recibir los servicios *post* creación de empresa, y a los que el CID denominó “beneficiarios del programa”. Asimismo, hubo algunos jóvenes que, a pesar de que no presentaron su plan de negocios, fueron admitidos como beneficiarios del programa, debido a que la idea del proyecto o el proyecto en sí fueron considerados muy buenos por los promotores.

Servicios ofrecidos por el programa a sus beneficiarios en la fase post: Luego de la elección de los beneficiarios del programa, empezó una nueva fase centrada en la implementación de los denominados servicios *post* creación de empresa que el programa ofreció: cursos de capacitación *post*, asesorías *post* y las pasantías.

Al empezar esta etapa el beneficiario (a pedido del promotor y con su colaboración) debía elaborar el “Plan de acción” de la implementación o desarrollo de su negocio. Dicho documento debía ser una ampliación y mejora del plan de negocios que fue presentado para el concurso. En él se listaban todos los asuntos y temas pendientes que el beneficiario necesitaba ir implementando con el objetivo de impulsar su negocio. En este momento se definieron la necesidad de crédito y el tipo de temas a trabajar en las asesorías, entre otros.

El diseño del programa contempló que el joven beneficiario debía recibir 12 horas de asesoría en esta etapa. El objetivo de estas asesorías fue establecer un plan de trabajo con metas específicas. La estrategia planteada por las asesorías fue un seguimiento personalizado de los jóvenes. El diseño del programa contempló además que el beneficiario en esta etapa debía recibir 36 horas de capacitación sobre la gestión práctica de microempresas (contabilidad y tributación, gestión financiera y gestión comercial). Un componente importante

¹² Adicionalmente al Plan de Negocios, el concursante entregaba un resumen de este plan.

diseñado por el CID fue la implementación de pasantías para sus beneficiarios. Estas pasantías debían durar en promedio 170 horas.

Adicionalmente, hubo la posibilidad de que el beneficiario del programa pudiera acceder a un crédito. La relevancia que tiene el préstamo para la implementación o mejora del negocio es determinada en conjunto entre el asesor y el beneficiario. La institución que se encargó de prestar el dinero era independiente del CID.

- *Proceso seguido por los beneficiarios que ingresaron a través de las convocatorias*

Concluido el Concurso 1999, se registró un problema con la implementación del programa. Se apreció una gran deserción de los beneficiarios. El número de negocios creados fue bajo comparado con la meta que se había trazado. La solución que el programa le dio a estos problemas fueron nuevas convocatorias. En éstas el requisito para ser beneficiario fue que los jóvenes tuvieran un negocio funcionando y que haya sido creado como máximo un año antes.

Existe una calificación por parte del equipo del CID tanto del joven como de su negocio, del cual depende que el convocado pase a formar parte del grupo de beneficiarios del CID. Esta evaluación se realiza a través de dos fichas: la “ficha de calificación personal”, en la cual se atribuye un puntaje según las características del joven y una “ficha de evaluación del proyecto”, en la cual se le otorga un puntaje al proyecto presentado.

Para los beneficiarios de las convocatorias el proceso comienza cuando se les pide que elaboren su plan de empresa. Para la elaboración de este documento, los beneficiarios tienen la opción de asistir a las asesorías y a los cursos de capacitación *pre*, instrumentos que les sirven para mejorar la presentación de su propuesta.

A partir de este momento el proceso que recorre el beneficiario de las convocatorias es similar al que recorre un beneficiario de alguno de los dos concursos, proceso que ha sido ya explicado.

Estadísticas de los servicios brindados por el programa

El CID comenzó el concurso “Haz Realidad tu Negocio” del año 1999 durante el mes de julio. Luego de los servicios *pre* brindados, se presentaron un total de 510 planes de negocio de los cuales fueron seleccionados 132. Asimismo, en agosto de 2000 se llevó a cabo un segundo concurso. El total de planes de negocio presentados esta vez fue de 305, y fueron elegidos 52 jóvenes. Por último, a través de las convocatorias ingresaron al programa 366 jóvenes.

La información, con respecto a los servicios *pre*, *post* y las pasantías, fueron tomadas de la base de datos elaborada por el CID, la cual presenta estadísticas recolectadas durante las diversas etapas del programa, desde el proceso de inscripción hasta los servicios *post* recibidos por los jóvenes que resultaron elegidos.

Debido al diseño metodológico de la evaluación, fue necesario agrupar la información recolectada por los dos concursos y la convocatoria en una sola base de datos. De esta base conjunta fueron eliminadas las personas que tuvieron asignados códigos similares; también fueron identificadas y filtradas alrededor de 150 personas que se presentaron al Concurso 2000 y a las convocatorias conjuntamente. En estos casos los participantes fueron considerados solamente una vez en la base de datos.

Con esta base de datos conjunta y depurada, se procedió a estimar el número de personas que asistieron a los diferentes servicios ofrecidos por el programa. Además, se consideró que un beneficiario había asistido a un determinado servicio, si por lo menos logró completar el 50% del total de horas programadas por el CID. Todos aquellos que no llegaron al porcentaje mínimo se mantuvieron en la base como jóvenes que pasaron a la segunda etapa del programa pero que no asistieron a los servicios que les fueron ofrecidos.

De esta manera resultó que en los tres concursos, un total de 542 jóvenes asistieron a las asesorías *pre*. La mayor proporción de ellos ingresó al programa a través del Concurso 1999 (ver Tabla 2.2). Asimismo, a las capacitaciones *pre* asistieron un total de 891 jóvenes, pero esta vez la mayoría de ellos provenía del Concurso 2000. En cuanto a los servicios *post* encontramos que, en términos generales, la mayor proporción de jóvenes que asistieron se integró al programa por intermedio de las convocatorias. Por ejemplo, a las asesorías *post* asistieron un total de 258 jóvenes, de los cuales 190 pertenecían a las convocatorias. En el caso de las capacitaciones *post*, 147 de los 196 participantes que asistieron también ingresaron al programa en las convocatorias. Las pasantías tampoco fueron la excepción, más del 70% de los asistentes provinieron también de las convocatorias. Con este grupo de jóvenes se trabajó para la presente evaluación. Más adelante se detalla la metodología seguida a fin de identificar a los beneficiarios.

Tabla 2.2
Total de jóvenes que asistieron a los servicios del CID

	Asesoría Pre	Capacitación Pre	Asesoría Post	Capacitación Post	Pasantía
Concurso 1999	341	353	52	38	60
Concurso 2000	194	529	16	11	13
Convocatorias	7	9	190	147	203
Total	542	891	258	196	276

Fuente: CID

Elaboración: Instituto APOYO.

En el siguiente capítulo se presenta el marco conceptual y metodológico de la evaluación, el cual nos permitirá entender cómo se puede identificar y cuantificar los impactos que programas como los ejecutados por CARE-Perú y el CID pueden producir en sus beneficiarios.

CAPÍTULO III

MARCO CONCEPTUAL Y ASPECTOS METODOLÓGICOS

¿POR QUÉ UNA EVALUACIÓN DE IMPACTO?

Es común encontrar en diversas evaluaciones de programas de apoyo social un mayor énfasis en la cuantificación de los medios que se emplean para llevar a cabo el programa que en la verificación de los logros. Son evaluaciones de tipo insumo-producto que se dirigen a determinar en cuáles rubros se han gastado los recursos (insumos) y cuántos beneficiarios han sido capacitados por los programas (producto). Este tipo de evaluación no permite saber, sin embargo, cuál ha sido el efecto de estos insumos y productos sobre los beneficiarios. Para el caso que nos ocupa en este estudio, cabrían las siguientes preguntas, ¿Están los supuestos beneficiarios mejor de los que habrían estado sin la intervención del proyecto?, ¿Una persona tiene mayor probabilidad de crear su propio negocio cuando ha sido capacitada por el Proyecto JUMP o por el Programa de Apoyo a Jóvenes del CID? ¿Son los ingresos de los egresados de estos programas superiores a los de jóvenes de similares características? Mientras no se respondan adecuadamente estas preguntas es muy difícil saber si los recursos están siendo bien utilizados y, lo que es más importante, entender cómo se puede mejorar el trabajo que está llevándose a cabo¹³.

¹³ Departamento Nacional de Planeación, Fundación Corona y Corporación para el desarrollo de las microempresas. Evaluación de los programas de Apoyo a la Microempresa 1997-1998, Bogotá.

Las evaluaciones de impacto, al orientarse a medir el efecto del programa sobre los beneficiarios, nos permiten abordar las anteriores preguntas. Este tipo de evaluaciones no cuantifican los esfuerzos desplegados para implementar el proyecto, sino que se concentran en los resultados obtenidos. Así, para conocer cuán efectivo ha sido el proyecto en el cumplimiento de los objetivos planteados, lo más conveniente es una evaluación de impacto.

LAS EVALUACIONES DE IMPACTO

Durante los últimos años, la literatura sobre el diseño de modelos metodológicos para la implementación de evaluaciones de impacto de proyectos sociales se ha venido desarrollando de manera amplia. Una señal de la madurez de los desarrollos teóricos y metodológicos es el Premio Nobel otorgado al economista James Heckman, líder en la investigación del tema. Afortunadamente, ha habido también un avance significativo en el desarrollo de la experiencia práctica de este tipo de evaluaciones. Los encargados de implementar políticas tienen cada vez más clara la importancia de evaluar el impacto de los proyectos sociales, en especial en los países en vías de desarrollo, en los cuales los recursos son particularmente escasos y es imperativo maximizar el impacto de la inversión social sobre la reducción de la pobreza.

En términos generales, toda evaluación de impacto tiene por objeto determinar si el proyecto evaluado produjo los cambios que se propuso en sus beneficiarios. En buena medida, se trata de evaluar la hipótesis de la existencia de una relación causa-efecto entre la intervención (causa) y el logro de los objetivos (efecto). Es decir, el resultado esperado de toda evaluación de impacto es determinar si, y en qué medida, la intervención produjo los efectos deseados en los individuos, hogares y/o instituciones.

En términos más específicos, algunas de las preguntas claves que se abordan en una evaluación de impacto son: ¿Cómo afectó el proyecto a sus beneficiarios? ¿Las mejoras se produjeron debido al proyecto o se habrían producido de cualquier modo? ¿Existen impactos diferenciados según algunas características básicas de los beneficiarios? El investigador sabe, o puede saber, con cierta precisión cuál es el estado de la población al momento de iniciar el programa. También puede saber cómo está la población después de un tiempo razonable de haber sido capacitada por el proyecto, como para que los efectos ya se hayan dado. En ambos momentos del tiempo, la información se puede obtener vía la administración de cuestionarios. Sin embargo, no podemos saber qué habría

pasado con cada miembro de la población beneficiaria si no hubiese recibido el tratamiento¹⁴.

Para poder responder esta interrogante, asegurando el rigor metodológico necesario, el investigador debe aislar el efecto de distintos factores o sucesos que, sin estar relacionados con el proyecto, pueden incidir sobre los resultados del mismo. Ello supone definir un escenario alternativo (conocido en la literatura como el *contrafactual*) para tratar de establecer una medida de lo que habría ocurrido en caso de que el proyecto nunca se hubiese llevado a cabo. La definición del escenario contrafactual está sujeta al método utilizado en el diseño de la evaluación de impacto. En términos generales, se reconocen dos tipos de diseños metodológicos para poner en marcha este tipo de evaluaciones: los *diseños experimentales* (en los que se define un *grupo de control* de manera aleatoria) y los *diseños cuasi experimentales* (donde se escoge un *grupo de comparación* a través de un proceso no aleatorio).

El diseño experimental implica una asignación aleatoria de sujetos hacia cada grupo, beneficiario o control. Esto se da por ejemplo cuando un programa registra un número de potenciales beneficiarios mayor que los que efectivamente desea incorporar y luego sortea las vacantes de alguna manera, por ejemplo, pares = beneficiarios, impares = controles. Aun cuando este enfoque asegura los mejores resultados, es frecuentemente inviable debido a la naturaleza pública de muchos de estos programas¹⁵. Así, uno de los problemas derivados de llevar a cabo una evaluación de impacto a través del método experimental tiene que ver con el dilema ético de negar los beneficios de un proyecto a miembros de la población que por sus características iniciales de por sí están calificados para formar parte del público objetivo. A esto se suma el hecho de que suele ser políticamente difícil sustentar por qué se favorece a través del proyecto a un grupo y no a otro, por más aleatoria que sea la elección.

Si bien el problema ético suele ser la principal limitación para la implementación de evaluaciones de impacto basadas en diseños experimentales, existen otros problemas inherentes a ellas. Por ejemplo, el hecho de que los individuos del grupo de control cambien ciertas características que los identifican podría sesgar los resultados. Asimismo, el hecho de que existan proyectos “al barrer” (como es el caso de muchos programas de educación y salud, donde en principio ningún individuo tendría por qué ser excluido) también limita la viabilidad de implementar diseños experimentales para las evaluaciones de impacto. Finalmente, puede resultar difícil asegurar que la asignación del

¹⁴ M. Jaramillo y M. Arróspide, Evaluación de Impacto del Proyecto: Bonos de Capacitación Laboral y Empresarial –BONOPYME, Lima, diciembre de 2001.

¹⁵ Ibid, pag. 13.

tratamiento sea realmente aleatoria, por ejemplo, si los ejecutores del proyecto excluyen deliberadamente a los potenciales beneficiarios con mayor riesgo a fin de obtener mejores resultados en la evaluación de sus proyectos.

A diferencia de los diseños experimentales, los diseños cuasi experimentales se caracterizan por que en ellos se intenta definir un grupo de comparación bajo un proceso de selección no aleatorio, el cual se lleva a cabo una vez conocidas las características observables de los beneficiarios. El problema principal que se genera al trabajar con este tipo de diseño es que el investigador debe dejar de lado una serie de características no observables que pueden diferenciar a ambos grupos, como por ejemplo las de tipo motivacional. Para atenuar este problema — conocido en la literatura como *sesgo de selección*— es necesario controlar estadísticamente las variables no observables. No obstante, la experiencia sugiere que el sesgo de selección es muy difícil de eliminar¹⁶.

La fortaleza principal de los diseños cuasi experimentales reside en que ellos pueden basarse en fuentes de información ya existentes, lo cual permite que a menudo sean más rápidos y menos costosos de implementar. Asimismo, este tipo de diseños puede ser realizado una vez que el proyecto haya sido implementado, siempre que las fuentes de información así lo permitan. En ninguno de los proyectos de cuya evaluación se da cuenta aquí se llevó a cabo una selección aleatoria de sus beneficiarios, lo cual torna imposible la aplicación de un diseño experimental. Para el desarrollo de la presente evaluación de impacto, y dada la naturaleza del proyecto, se desarrollará un diseño metodológico de tipo cuasi experimental.

MODELO TEÓRICO

La función del estudio de evaluación es determinar si los elementos o factores considerados como causas, en este caso la participación en el proyecto, están significativa y directamente relacionados con el efecto. En tal sentido se utilizó el modelo propuesto por Friedlander et al. (1997).

En términos teóricos, el ejercicio consiste en desarrollar el siguiente modelo analítico:

$$Y_{it} = c_t X_i + b_t P_{i0} + u_{it}, t > 0 \dots\dots\dots (1a)$$

$$P_{i0} = a_0 Z_i + e_{i0} \dots\dots\dots (1b)$$

¹⁶ Heckman, James, Robert Lalonde y Jeffrey Smith, "The Economics and econometrics of active labor market programs". En: Oshenfelter and Carol (eds), Handbook of Labor Economics, vol. III. 1998

En este modelo, Y_{it} representa la variable de impacto (por ejemplo: el nivel de ingresos o la probabilidad de tener negocio independiente) para el i -ésimo individuo en el periodo t , donde t toma el valor de 0 en el periodo en el que se implementa el proyecto. X_i y Z_i representan conjuntos de variables exógenas y características personales del individuo i . P_{i0} es una variable dicotómica que toma el valor 1 si el individuo i participó del proyecto y 0 si no fue así; u_{it} y e_{i0} son los términos de error, los cuales se distribuyen de manera aleatoria entre los individuos de la muestra. La tarea del evaluador, en este modelo, es encontrar un estimador insesgado de b_t , parámetro que denota la media del efecto del proyecto sobre la variable de impacto.

Al trabajar con un diseño de evaluación cuasi experimental es altamente probable que exista correlación entre P_{i0} y u_{it} , a través de dos canales:

$$E(Z_i u_{it}) \neq 0 \quad y \quad E(u_{it} e_{i0}) = 0 \dots \dots \dots (1)$$

$$E(Z_i u_{it}) = 0 \quad y \quad E(u_{it} e_{i0}) \neq 0 \dots \dots \dots (2)$$

Donde $E(Z_i u_{it})$ representa el coeficiente de correlación entre Z_i y u_{it} , mientras $E(u_{it} e_{i0})$ representa el coeficiente de correlación entre u_{it} y e_{i0} .

Las condiciones en (1) plantean un problema de sesgo de selección en variables observables. Ello supone, generalmente, que los encargados de ejecutar el proyecto seleccionan a los beneficiarios en función de una serie de características conocidas para ellos. Estas variables podrían estar relacionadas con las variables de impacto de la intervención. Por ejemplo, en determinado proyecto de capacitación podría admitirse sólo a aquellos jóvenes que hayan terminado la educación escolar y que además cuenten con un mínimo de dos años de experiencia laboral. Para evitar este problema bastaría con llevar a cabo un adecuado apareamiento que asegure que el grupo de comparación sea similar al grupo de tratamiento en las variables que afecten los resultados del proyecto.

Sin duda el caso que se presenta en (2) representa un problema más complejo para la estimación del modelo. Este se presenta cuando la “selección” (o participación en el proyecto) se encuentra relacionada con una serie de factores no observables como la motivación de los jóvenes, su nivel de autoestima, etc. También puede ocurrir cuando se selecciona a los participantes a través de criterios subjetivos, como los que se podrían recoger a través de una entrevista personal, por ejemplo.

En el caso de los programas que nos ocupan ahora, el problema es particularmente de difícil solución debido al carácter de proceso que tienen las intervenciones. Esto origina que los participantes tomen decisiones a lo largo del

tiempo acerca de continuar o no con el ‘tratamiento’. Estas decisiones pueden estar relacionadas con características propias de un emprendedor: persistencia, tenacidad, percepción de la oportunidad, etc. Al final del proceso, los jóvenes que quedan en cierta medida han sido seleccionados por los programas, lo que es particularmente claro en el caso del mecanismo de concurso del CID. Sin embargo, también es claro que en la medida en que los jóvenes fueron libres de continuar o no con el programa —y muchos de ellos optaron por no continuarlo— hubo un proceso de autoselección. Esto es, el mismo diseño del programa incorpora mecanismos de selección y de autoselección a lo largo del proceso de implementación. En este contexto, resulta imposible aislar estos factores y por tanto cualquier estimación del efecto del programa los incorpora. Esto implica que el efecto que se medirá tiene un componente de transmisión de conocimientos y experiencia, pero también un importante componente de selección.

DISEÑO METODOLÓGICO

Es natural que las evaluaciones adopten diferentes metodologías de acuerdo con las particularidades de cada proyecto y con la disponibilidad de información y recursos. Aun así, se puede identificar un conjunto de aspectos que siempre están presentes en estas evaluaciones y que, en general, giran en torno a cuatro temas: la determinación del grupo de control; la selección de las variables de impacto; la identificación de la unidad de análisis; y la definición del instrumento de recolección de información. A continuación se detalla cada uno de ellos.

Determinación del grupo de control

Como se mencionó anteriormente, el grupo de control nos permite aproximar qué habría pasado con cada miembro de la población beneficiaria de no haber participado en el programa objeto de análisis. La conformación de este grupo sigue la lógica de establecer una equivalencia estadística inicial con el grupo de beneficiarios. Para lograr ello, en la presente evaluación el grupo de comparación será definido a través del método conocido como “puntuación de la propensión”¹⁷. El método consiste en estimar un modelo para la probabilidad de participación en el proyecto, dado un conjunto de características observables, tales como sexo, edad, grado de instrucción, estado civil, etc.

Para los efectos de las evaluaciones presentadas en este documento, se eligió los controles de la siguiente manera:

¹⁷ Existen otros métodos de determinación del grupo de control, para mayor detalle véase Ezemanari et. al. (1999)

- I. En el caso del Proyecto JUMP de CARE-Perú, se utilizó como base la información recolectada por la ficha de inscripción aplicada antes de iniciar el proyecto. Los controles fueron aquellas personas interesadas en el proyecto, que lograron registrar sus datos en la ficha de inscripción, pero por algún motivo no llegaron a participar en el proyecto JUMP.
- II. En el caso del Programa del CID, el grupo de controles se seleccionó del conjunto de individuos formados por todos los jóvenes que estuvieron interesados en dicho programa y asistieron a alguno de los servicios *pre*, pero no presentaron su plan de negocio o de haberlo presentado, no fueron seleccionados. En otras palabras, los controles serán aquellos jóvenes que recibieron algún servicio *pre*, pero no recibieron servicios *post*.

Los pasos seguidos para la determinación de los grupos de comparación bajo el método mencionado líneas arriba fueron los siguientes:

Paso 1: Estimación de la probabilidad de participación en el proyecto. Para la estimación de este modelo se trabajó con el total de jóvenes inscritos en el proyecto. Para ello se creó una variable dicotómica que toma el valor de 1 si el joven participó en el proyecto y 0 en caso contrario¹⁸. Esta es la variable dependiente del modelo.

A continuación, se estimó un modelo de regresión *probit* para la probabilidad de participación en el proyecto en función a una serie de variables que se asume inciden en dicha participación. A partir de este modelo se llevó a cabo una predicción del valor que tomaría dicha probabilidad según el modelo estimado, dado el valor de las variables explicativas para cada individuo. Así, se generó una nueva variable, “el puntaje de propensión”, que asigna un valor a la probabilidad de ser beneficiario del proyecto.

Paso 2: Selección de la muestra de beneficiarios. Del total de la población de beneficiarios del proyecto JUMP se seleccionó un tamaño muestral que asegurase la representatividad estadística del universo total de beneficiarios. Los detalles de la selección de esta muestra de beneficiarios (grupo de tratamiento) se hacen explícitos más adelante.

Paso 3: Apareamiento uno a uno (cell matching). En este punto se trató de que a cada uno de los jóvenes de la muestra de beneficiarios le fuera asignado un joven del grupo de aquellos que no participaron en el proyecto. Ello se llevó a cabo minimizando las diferencias entre las probabilidades estimadas en el Paso 1.

¹⁸ Para el caso del CID, de manera estricta, la variable dicotómica toma valor 0 en los casos en que los jóvenes recibieron algún servicio *pre* y no recibieron servicios *post*

Cabe destacar que adicionalmente se incluyeron dos criterios fuertes para el apareamiento, que consistieron en que cada individuo del grupo de beneficiarios debía necesariamente ser apareado con otro que se haya inscrito en la misma sede y que además debía tener el mismo nivel de instrucción. Es decir, la minimización de la diferencia en las probabilidades estimadas estuvo sujeta a que los apareamientos se diesen sólo entre jóvenes pertenecientes a la misma zona geográfica y con el mismo nivel de instrucción. Así, finalmente, se tiene que el grupo de jóvenes no beneficiarios que lograron ser apareados al grupo de tratamiento constituye el llamado grupo de control. Los detalles y el resultado de la metodología aplicada se desarrollarán más adelante en la sección de las equivalencias estadísticas.

Las variables de impacto

Con el objetivo de que la evaluación sea exhaustiva y refleje el impacto que el programa ha tenido sobre sus beneficiarios, las variables que serán materia de evaluación deben recoger las diferentes aproximaciones que la teoría y la práctica de evaluaciones de impacto permiten considerar como las más adecuadas. Más allá de esto, sin embargo, estas variables deben representar de la mejor manera los objetivos de la intervención.

• *Primer grupo de variables*

En consecuencia con el objetivo del Proyecto JUMP, a saber, desarrollar un conjunto de habilidades empresariales en los jóvenes de sectores pobres para generar sus negocios, se definió un primer grupo de variables de impacto, que serán medidas a través de un análisis de regresión. El análisis de regresión aísla los efectos que las variables explicativas tienen sobre la variable dependiente, permitiendo que la variable que distingue a los beneficiarios de los controles, la participación en el Proyecto JUMP, otorgue un valor estimado del efecto neto de la intervención del programa. Como variable de impacto se incluyó la probabilidad de que los jóvenes beneficiarios tuvieran negocio propio.

Por otro lado, el Programa del CID tenía como objetivo desarrollar un conjunto de habilidades empresariales en los jóvenes de sectores pobres que les permita establecer sus negocios, elevar la tasa de permanencia en el mercado y también incrementar la capacidad de generar puestos de trabajo. En la medida en que los servicios del CID benefician a las personas individualmente, es posible establecer que los efectos se expresan en mejoras de sus condiciones laborales al implementar ellos mismos sus propios negocios y hacerlos sostenibles a través del tiempo.

Así, para analizar el impacto del Programa del CID se consideraron las siguientes variables:

- La probabilidad de que la empresa se mantenga activa por más de un año.
- La variación en el número de puestos de trabajo generados por las microempresas.

- *Segundo grupo de variables*

Adicionalmente, se planteó una serie de indicadores medidos a través de un análisis comparativo de porcentajes y promedios entre el grupo de intervención y el grupo de control. Cabe destacar que estos indicadores permiten caracterizar y diferenciar los dos grupos en análisis, pero no dan información estadísticamente consistente con respecto al impacto de los programas. Como se mencionó líneas arriba, el impacto neto de los programas será estimado a través del análisis de regresión. Los indicadores incorporados son los siguientes:

- Proporción y número de negocios operando al momento de la evaluación.
- Situación ocupacional de los entrevistados.
- Ocupación principal y trabajadores no remunerados.
- Número de puestos de trabajo en los negocios.
- Grado de formalización de los negocios.
- Uso de herramientas de gestión.

- *Análisis de los ingresos promedio*

Por último, se estimó la diferencia del ingreso promedio entre los beneficiarios y los controles. Debe anotarse, sin embargo, que aun cuando ésta es una variable crucial en términos del bienestar de los beneficiarios, no fue considerada parte de los objetivos de los proyectos bajo análisis. Por otro lado, dada la información de línea de base que se tiene, no se puede, en rigor, atribuir las diferencias a las intervenciones. El alcance de las estimaciones se precisa más adelante, en los capítulos sobre los resultados.

La unidad de análisis

Para el caso del Proyecto JUMP, la unidad de análisis estuvo conformada por los participantes en dicho proyecto. En la medida en que el curso PRE EMPRESA beneficia a las personas individualmente, es posible establecer que los efectos se expresan en cambios en la condición laboral de los beneficiarios al implementar ellos mismos sus propios negocios. Asimismo, se considera que una persona ha sido beneficiario del Proyecto JUMP si llevó el curso PRE EMPRESA y además aprobó la prueba de conocimientos con al menos 10.5 de nota.

Por otro lado, en el caso del Programa del CID, se consideró como beneficiarios del programa sólo a aquellos jóvenes que asistieron por lo menos al 50% de cada uno de los servicios *post* ofrecidos.

Instrumentos de recojo de información

Un elemento central para la validez de una medición de impacto tiene que ver con los instrumentos de medición. Para este tipo de evaluaciones el más utilizado es la encuesta a informantes individuales, a quienes se les pide información de manera ordenada a través de un cuestionario aplicado por un encuestador.

Este cuestionario debe ser administrado en dos momentos del tiempo. Al inicio del programa (línea de base) y un tiempo luego de haber concluido, de manera que los efectos puedan haberse dado. En esta evaluación, sin embargo, la información se recogió a través de dos fuentes distintas. Por un lado, la información recogida a través de las fichas de inscripción y seguimiento aplicadas por CARE-Perú y CID permitió construir una línea de base para los beneficiarios, así como definir las características que debía observar el grupo de control. Por otro lado, se aplicó una encuesta tanto a beneficiarios como al grupo de control para recoger información posterior a la participación en el programa y complementar alguna información puntual de la línea de base.

CAPITULO IV

RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN: DISEÑO MUESTRAL Y TRABAJO DE CAMPO

El diseño muestral está orientado a generar una muestra de individuos representativa del universo de jóvenes capacitados por cada uno de los proyectos analizados, de manera que permita medir las variables relevantes con un nivel aceptable de precisión. Para el diseño muestral de la presente evaluación, se han realizado los siguiente pasos: definición del marco muestral; estratificación del marco muestral; selección de la muestra y análisis de la precisión esperada.

DISEÑO MUESTRAL PARA EL PROYECTO JUMP

La definición del universo de beneficiarios (marco muestral)

Como se puede observar en la Tabla 4.1, el total de beneficiarios del Proyecto JUMP desagregado a nivel de las diferentes sedes donde fue implementado alcanzó los 7,317 individuos¹⁹. Con la finalidad de hacer manejable el trabajo de campo se procedió a restringir el universo para el análisis. Así, se excluyeron del análisis a las sedes que tuvieron menor participación de beneficiarios, excepto la

¹⁹ Estos totales corresponden a beneficiarios que llevaron el curso PRE EMPRESA y que aprobaron la prueba de conocimientos con al menos 10.5 de nota.

ciudad de Cajamarca²⁰. En consecuencia, fueron excluidas las sedes de Huaraz y Ayacucho. El resultado final de este marco muestral fue un total de 5,882 beneficiarios que equivalen aproximadamente a un 80% del total de beneficiarios del Proyecto JUMP.

Tabla 4.1
Proyecto JUMP: total de beneficiarios por sede

Sede	Beneficiarios	%
Cajamarca	382	5
Trujillo	1,857	25
Huaraz	523	7
Arequipa	1,899	26
Ayacucho	912	12
Lima	1,744	24
Total	7,317	100

Fuente: CARE-Perú

Elaboración: Instituto APOYO

Estratificación del marco muestral

Una vez definido el universo de participantes representados en la muestra, se procedió a estratificarlo. El universo fue estratificado de acuerdo con criterios estructurales que consideraron la naturaleza, alcance y grado de participación de los beneficiarios, con la finalidad de asegurar una correcta representatividad y distribución espacial de la muestra de beneficiarios a elegir.

De acuerdo con la naturaleza y los alcances efectivos del Proyecto JUMP, el universo de beneficiarios se clasificó en dos subuniversos bajo el siguiente criterio:

- Beneficiarios del Proyecto JUMP que **no** tuvieron las cuatro visitas de seguimiento a negocios posteriores al curso PRE EMPRESA.
- Beneficiarios del Proyecto JUMP que **sí** tuvieron las cuatro visitas de seguimiento posteriores al curso PRE EMPRESA.

El objetivo de esta estratificación fue la obtención de dos muestras diferenciadas. Una muestra de beneficiarios conformada por personas que asistieron al curso PRE EMPRESA y lo aprobaron, y la otra muestra conformada por

²⁰ A solicitud de CARE-Perú, se incluyó esta sede en el estudio, debido a que allí había beneficiarios del área rural.

aquellas personas que, además de asistir al curso PRE EMPRESA y aprobarlo, lograron constituir su empresa y recibieron las cuatro visitas de seguimiento que les correspondía según los lineamientos iniciales planteados por el proyecto. Con esta metodología es posible construir un grupo de beneficiarios que permita discriminar el impacto de las dos etapas claves del proyecto; la capacitación y la asesoría (normalmente relacionada con la entrega de financiamiento para el proyecto empresarial).

Así, luego de la definición del marco muestral y de la estratificación en dos subuniversos, el universo de beneficiarios adoptó la composición que se observa en la Tabla 4.2, quedando listo para la determinación de la muestra representativa.

Tabla 4.2
Proyecto JUMP: distribución de beneficiarios por sedes

Departamento	Sin cuarta visita		Con cuarta visita	
	Beneficiarios	%	Beneficiarios	%
Cajamarca	370	7	12	3
Trujillo	1,725	32	132	29
Arequipa	1,679	31	220	48
Lima	1,647	30	97	21
Total	5,421	100	461	100

Fuente: CARE-Perú

Elaboración: Instituto APOYO.

Asimismo, los dos subuniversos de beneficiarios fueron ordenados según una clasificación jerárquica de criterios estructurales y de composición con la cual se logró una estratificación implícita del universo de acuerdo con estos criterios de ordenamiento jerárquico. Los criterios utilizados fueron los siguientes:

- Sede de intervención.
- Promoción o grupo de capacitación.
- Experiencia llevando a cabo un negocio de manera independiente.
- Grado de instrucción.
- Sexo.
- Edad.
- Estado civil.

Selección de la muestra

La muestra probabilística diseñada corresponde a una muestra estratificada donde la selección de beneficiarios se realizó considerando una selección sistemática de unidades de análisis con arranque aleatorio independiente para

cada estrato. El tamaño de la muestra en cada estrato se determinó considerando criterios predeterminados sobre márgenes de error y niveles de confianza para las estimaciones tanto en cada estrato como en toda la población.

Para definir el tamaño de la muestra, se asumieron márgenes de error del 7% ($d=0.072$) en el estrato sin cuarta visita y para el estrato con cuarta visita 8.7% ($d=0.087$), ambos para características cuya proporción (P) oscila entre los estratos alrededor del 50% (nivel para el cual se registra la mayor varianza). Las estimaciones tienen un nivel de confianza del 95% ($z=1.96$). La fórmula utilizada fue la siguiente:

$$n_o = \frac{\sum W_h P_h (1 - P_h)}{\left(\frac{d}{z}\right)^2} = \frac{z^2 P(1 - P)}{d^2}$$
$$n = \frac{n_o}{1 + \frac{n_o}{N}}$$

Según estos parámetros, del subuniverso (N_1) de 5,421 beneficiarios sin cuarta visita, se debía seleccionar a 180 individuos (n_1) del directorio, mientras que del subuniverso (N_2) de 461 beneficiarios con cuarta visita solamente a 100 individuos (n_2). El número de beneficiarios representativos del total de la población debía alcanzar un total de 280 individuos ($n_1 + n_2$). A este número de 280 beneficiarios, se agregó un porcentaje de 20% en cada subuniverso de individuos para prever aquellos casos en los que los beneficiarios no pudieran ser ubicados por diversos motivos, como problemas con la dirección consignada en la base de datos, mudanza y otros.

De esta manera, al momento de realizar el muestreo, resultaron elegidos 217 participantes del subuniverso de beneficiarios sin cuarta visita y 115 participantes del subuniverso de beneficiarios con cuarta visita. Con este grupo de 332 beneficiarios se esperaba obtener, luego del trabajo de campo, un número cercano a los 280 participantes del Proyecto JUMP lo cual nos permitiría representar al universo de beneficiarios bajo los intervalos de confianza y márgenes de error previamente establecidos.

Descripción de la muestra versus el universo de beneficiarios

De acuerdo con el método de selección sistemática de beneficiarios aplicada, el número de participantes a entrevistar en las categorías estructurales de la población objetivo tuvo una asignación proporcional al número de beneficiarios existente en cada categoría. De esta manera podemos observar en la tabla 4.3 la

composición que tomó la muestra para las diferentes categorías estructurales, luego de la selección muestral. La tabla presenta la composición del universo de beneficiarios, a fin de poder comparar la distribución de la muestra con aquella del total de participantes del Proyecto JUMP.

Tabla 4.3
Proyecto JUMP: distribución de beneficiarios según diversas características

Categorías	Sin cuarta visita				Con cuarta visita			
	Universo	%	Muestra	%	Universo	%	Muestra	%
Sede de Inscripción								
Cajamarca	370	6.8	12	6.4	12	2.6	2	2.1
Trujillo	1725	31.8	57	30.3	132	28.6	26	27.7
Arequipa	1679	31.0	59	31.4	220	47.7	45	47.9
Lima	1647	30.4	60	31.9	97	21.0	21	22.3
Total	5421	100.0	188	100.0	461	100.0	94	100.0
Promoción								
Primera	472	8.7	17	9.0	73	15.8	16	17.0
Segunda	923	17.0	32	17.0	149	32.3	31	33.0
Tercera	1210	22.3	40	21.3	130	28.2	27	28.7
Cuarta	1055	19.5	37	19.7	78	16.9	16	17.0
Quinta	1176	21.7	43	22.9	30	6.5	4	4.3
Sexta	585	10.8	19	10.1	1	0.2	0	0.0
Total	5421	100.0	188	100.0	461	100.0	94	100.0
Experiencia en trabajo independiente								
Sin	2634	48.6	86	45.7	109	23.6	26	27.7
Con	2787	51.4	102	54.3	352	76.4	68	72.3
Total	5421	100.0	188	100.0	461	100.0	94	100.0
Instrucción								
Secundaria	1320	24.3	47	25.0	109	23.6	25	26.6
Superior	2780	51.3	101	53.7	227	49.2	43	45.7
Técnica	1313	24.2	39	20.7	125	27.1	26	27.7
En blanco	8	0.1	1	0.5	0	0.0	0	0.0
Total	5421	100.0	188	100.0	461	100.0	94	100.0
Sexo								
Femenino	2238	41.3	85	45.2	188	40.8	33	35.1
Masculino	3183	58.7	103	54.8	273	59.2	61	64.9
Total	5421	100.0	188	100.0	461	100.0	94	100.0
Edad								
18-25	3734	68.9	132	70.2	280	60.7	63	67.0
26-30	1687	31.1	56	29.8	181	39.3	31	33.0
Total	5421	100.0	188	100.0	461	100.0	94	100.0
Estado Civil								
Soltero	4798	88.5	162	86.2	390	84.6	75	79.8
Casado	383	7.1	15	8.0	50	10.8	13	13.8
Conviviente	218	4.0	10	5.3	20	4.3	6	6.4
Otro	22	0.4	1	0.5	1	0.2	0	0.0
Total	5421	100.0	188	100.0	461	100.0	94	100.0

Fuente: Instituto APOYO.

Tal como se pudo observar en el cuadro anterior, la muestra mantiene una estructura muy semejante a aquella de la población objetivo. Por tanto, es posible inferir con seguridad que el grupo de tratamiento es representativo de la población, pudiéndose calcular estimadores para toda la población sobre la base de la muestra seleccionada.

DISEÑO MUESTRAL PARA EL PROGRAMA DE APOYO A JÓVENES EMPRENDEDORES DEL CID

La definición del universo de beneficiarios (marco muestral)

La Tabla 4.4 presenta el total de jóvenes que recibieron servicios *post*, desagregado a nivel de las sedes en las que se concentró el mayor número de beneficiarios. El programa brindó servicios en más ciudades del país, sin embargo, con la finalidad de evitar la dispersión de la muestra, se procedió a restringirla a las ciudades de Lima, Piura, Cajamarca y Arequipa.

Tabla 4.4
Proyecto CID: número de jóvenes que recibieron servicios *post* por sede

Sede	Universo	%
Lima	149	30.98
Piura	148	30.77
Cajamarca	58	12.06
Arequipa	126	26.20
Total	481	100.00

Fuente: CID

Elaboración: Instituto APOYO

Las personas que recibieron servicios *post* fueron 481, pero no todas han sido consideradas como beneficiarios. Como se mencionó anteriormente, sólo aquellos que asistieron a más del 50% de todos los servicios *post* fueron incluidos en la evaluación como beneficiarios. Así, la Tabla 4.5 muestra la distribución final de los beneficiarios a nivel de las cuatro sedes seleccionadas. El total de jóvenes que cumplieron con las condiciones para ser considerados beneficiarios fue 150.

Tabla 4.5
Proyecto CID: número de beneficiarios por sede

Sede	Universo	%
Lima	52	34.67
Piura	45	30.00
Cajamarca	16	10.67
Arequipa	37	24.67
Total	150	100.00

Fuente: CID

Elaboración: Instituto APOYO.

Selección de la muestra

El proceso de selección se realizó mediante un muestreo aleatorio simple sin reemplazo. Luego de realizado el proceso, resultaron seleccionados 101 individuos del total de 150 beneficiarios. La distribución de la muestra se puede observar en la Tabla 4.6.

Tabla 4.6
Proyecto CID: beneficiarios y muestra

Sede	Universo	%	Muestra	%
Lima	52	34.67	34	36.96
Piura	45	30.00	32	34.78
Cajamarca	16	10.67	5	5.43
Arequipa	37	24.67	21	22.83
Total	150	100.00	92	100.00

Fuente: CID

Elaboración: Instituto APOYO.

Los 49 beneficiarios que no resultaron seleccionados fueron tomados como reemplazos a fin de prever aquellos casos en los que los beneficiarios no pudieran ser ubicados por diversos motivos.

DISEÑO Y EJECUCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

Selección y capacitación de encuestadores

El trabajo de campo se inició con el proceso de selección y capacitación de encuestadores. Culminado dicho proceso, resultaron seleccionados un total de 20 encuestadores y tres supervisores para el caso de Proyecto JUMP y 18 encuestadores y dos supervisores para el Programa del CID. La función de los supervisores fue coordinar y monitorear las actividades de los encuestadores en las sedes donde estuvo concentrado el grueso de la muestra.

Los encuestadores fueron asignados tomando en cuenta el número de personas a encuestar por cada sede. Los resultados de esta distribución para el Proyecto JUMP y para el Programa del CID se muestran en las tablas 4.7 y 4.8, respectivamente.

Tabla 4.7

Proyecto JUMP: distribución de encuestadores y supervisores

Sede	Personas por encuestar			Encuestadores	Supervisores
	Beneficiarios	Controles	Total		
Arequipa	104	104	208	8	1
Trujillo	82	82	164	5	1
Lima	82	82	164	6	1
Cajamarca	14	14	28	1	-
Total	282	282	564	20	3

Fuente: Instituto APOYO.

Tabla 4.8

Proyecto CID: distribución de encuestadores y supervisores

Sede	Personas por encuestar		Supervisores	Encuestadores
	Por encuestar	Por encuestar		
Arequipa	23	23	1	8
Cajamarca	11	11	0	1
Lima	34	34	1	7
Piura	33	33	0	2
Total	101	101	2	18

Fuente: Instituto APOYO.

La capacitación se llevó a cabo en dos días. El primer día fueron capacitados los supervisores, al día siguiente se desarrolló la capacitación de los encuestadores. Dicha capacitación incluyó la presentación de una breve descripción de los proyectos que estaban siendo evaluados y además, la puesta en

conocimiento de los objetivos a ser alcanzados por la evaluación llevada a cabo por el Instituto APOYO. Asimismo, en forma detallada, se explicó cómo estaba estructurada la encuesta y qué tipo de información era de mayor interés para efectos de la evaluación. La capacitación finalizó con las indicaciones de tipo administrativo que debían cumplir los encuestadores.

Meta propuesta

El objetivo trazado para el trabajo de campo fue encuestar a un grupo de 564 individuos distribuidos en cuatro ciudades del Perú para el caso del Proyecto JUMP y a un grupo de 202 individuos distribuidos en cinco ciudades del Perú para el caso del Programa del CID. La mitad de las personas a encuestar de cada grupo fueron beneficiarias y la otra mitad, controles.

Las encuestas fueron respondidas en todos los casos por las personas que conformaban el directorio de beneficiarios y controles entregado el día de la capacitación. Por ningún motivo la encuesta se aplicó a personas que no estaban contempladas en dicha lista. En los casos en los que el encuestador no pudo ubicar a la persona a ser encuestada, informaba a su respectivo supervisor para que le asigne un reemplazo, sea éste beneficiario o control. Más adelante se detalla el total de personas que fueron reemplazadas al momento de aplicar las encuestas.

Trabajo de campo

El trabajo de campo se inició el día 16 y finalizó el día 27 de febrero de 2002, cumpliéndose la meta planteada de duración. No se presentaron retrasos imprevistos y el trabajo de campo se desarrolló conforme a lo planificado.

Finalizado el trabajo de campo, en el caso del Proyecto JUMP, se habían encuestado 511 de los 564 individuos. En la Tabla 4.9 se puede observar los totales de personas encuestadas en el trabajo de campo para ambos casos. Con respecto a los beneficiarios, se logró encuestar a 262, que en términos porcentuales representan casi el 93% de la meta propuesta. Por otro lado, se logró entrevistar un total 249 controles, quienes representan el 88% de la meta propuesta. Si desagregamos la información a nivel de sedes, en todas ellas se superó el 85% de personas encuestadas, y en algunos casos se logró encuestar al 100%.

Tabla 4.9

Proyecto JUMP: cuadro comparativo entre personas por encuestar y encuestadas

Sede	Beneficiarios			Controles			Total encuestados
	Por encuestar	Encuestados	% logrado	Por encuestar	Encuestados	% logrado	
Arequipa	104	94	90.4	104	88	84.6	182
Trujillo	82	82	100.0	82	76	92.7	158
Lima	82	72	87.8	82	71	86.6	143
Cajamarca	14	14	100.0	14	14	100.0	28
Total	282	262	92.9	282	249	88.3	511

Fuente: Instituto APOYO

Por otro lado, en el caso del Programa del CID, se logró encuestar a 192 de los 202 individuos. En la Tabla 4.10 se puede observar los totales de personas encuestadas en el trabajo de campo. Con respecto a los beneficiarios, fueron 100 los encuestados, que representan el 99% de la meta propuesta. Por otro lado, se entrevistó a un total de 97 controles, que representan el 96% de la meta propuesta. Si desagregamos la información al nivel de sedes, en todas ellas menos una se superó el 95% de personas encuestadas, y en muchos casos se logró encuestar al 100%.

Tabla 4.10

Proyecto CID: cuadro comparativo entre personas por encuestar y encuestadas

Sede	Beneficiarios			Controles			Total de encuestados
	Por encuestar	Encuestados	% logrado	Por encuestar	Encuestados	% logrado	
Arequipa	23	23	100.0	23	22	95.7	46
Cajamarca	11	11	100.0	11	9	81.8	22
Lima	34	34	100.0	34	34	100.0	68
Piura	33	32	97.0	33	32	97.0	65
Total	101	100	99.0	101	97	96.0	197

Fuente: Instituto APOYO

En general, el número de personas encuestadas en ambos programas fue bastante alto. La encuesta se aplicó a casi el 90% de la muestra. Estos porcentajes logrados nos permiten concluir que el trabajo de campo fue exitoso, sobre todo teniendo en cuenta la dificultad de este tipo de encuestas, en las que se busca una persona específica para poder aplicarle el instrumento.

Dificultades del trabajo de campo

Muchas personas seleccionadas y que conformaban el directorio no fueron ubicadas. Esto se refleja en la tasa de no respuesta. Los motivos que explican la tasa de no respuesta son los siguientes:

La información incompleta proporcionada por la base de datos: Las bases de datos utilizadas para ubicar a las personas que debían ser encuestadas fueron elaboradas tanto por CARE-Perú como por el CID. Uno de los principales problemas con estas bases de datos fue que en la mayoría de los casos sólo se consignaba la manzana y el lote donde debería ser ubicado el individuo, pero no se mencionaba la urbanización. En estos casos los encuestadores tenían que visitar más de una urbanización a fin de ubicar a la persona y aplicar la encuesta, ocasionando un retraso en la marcha normal del trabajo de campo. Otro problema de considerable magnitud fue que la información consignada en la base de datos, dirección y teléfono, no era verdadera, lo que imposibilitó ubicar a las personas seleccionadas.

La alta movilidad de los jóvenes: En muchos casos la información consignada en la base de datos era correcta y el encuestador llegaba a la dirección, pero incluso en estos casos se encontraron dos nuevos problemas. El primero fue que la familia completa se había mudado y se desconocía la nueva dirección. El segundo problema, el más común, fue que los jóvenes habían dejado la casa, se habían mudado a otra ciudad o viajado fuera del país. En estos casos, una vez agotada la ubicación por referencias de los vecinos o de los familiares, se procedió a utilizar los reemplazos como última alternativa para aplicar la encuesta.

Como se mencionó líneas arriba, los encuestadores reemplazaban los individuos que no eran ubicados, previa autorización del supervisor. Al final del trabajo de campo, se había reemplazado un 20% de la muestra original tanto para el caso de CARE como para el del CID. Se reemplazaron más controles que beneficiarios, pues éstos eran los que más problemas de falta de información o información incorrecta presentaron.

Asimismo, cabe mencionar otra dificultad presentada durante el trabajo de campo. Algunos encuestados colaboraban de buen grado durante el desarrollo de gran parte de la encuesta, pero llegado el momento de las preguntas referidas a niveles de ingreso o el número de RUC, se incomodaban y decidían finalizar la entrevista. Sin embargo, más del 90% de las personas que desempeñaban alguna actividad laboral no tuvieron problemas en ofrecer información sobre estos temas.

REPRESENTATIVIDAD DE LA INFORMACIÓN

Finalizado el proceso de crítica, las pruebas de consistencia y la depuración de encuestas con información contradictoria; se procedió a ordenar la muestra recolectada bajo los mismos criterios utilizados al momento de realizar el muestreo, con la finalidad de comparar la composición final de la muestra obtenida con el universo de beneficiarios y comprobar si este último estaba bien representado.

Antes conviene recordar que para el caso del Proyecto JUMP los criterios metodológicos del muestreo fueron estratificar la muestra en beneficiarios que tuvieron cuarta visita de seguimiento y los que no la tuvieron. Asimismo, se clasificó jerárquicamente la muestra según los siguientes criterios estructurales, a saber: sede de inscripción, grupo de capacitación, experiencia como trabajador independiente, nivel de instrucción, sexo, edad y estado civil. En la Tabla 4.11, que se presenta en la página siguiente, se puede observar la distribución de la muestra obtenida y, además, permite compararla con el universo de beneficiarios del Proyecto JUMP.

Tabla 4.11
Proyecto JUMP: distribución de la muestra obtenida según diversas características

Categorías	Sin cuarta visita				Con cuarta visita			
	Universo	%	Muestra	%	Universo	%	Muestra	%
Sede de Inscripción								
Cajamarca	370	6.8	7	4.3	12	2.6	3	3.1
Trujillo	1725	31.8	55	33.7	132	28.6	29	30.2
Arequipa	1679	31.0	52	31.9	220	47.7	42	43.8
Lima	1647	30.4	49	30.1	97	21.0	22	22.9
Total	5421	100.0	163	100.0	461	100.0	96	100.0
Promoción								
Primera	472	8.7	11	6.7	73	15.8	18	18.8
Segunda	923	17.0	32	19.6	149	32.3	28	29.2
Tercera	1210	22.3	36	22.1	130	28.2	28	29.2
Cuarta	1055	19.5	31	19.0	78	16.9	17	17.7
Quinta	1176	21.7	38	23.3	30	6.5	5	5.2
Sexta	585	10.8	15	9.2	1	0.2	0	0.0
Total	5421	100.0	163	100.0	461	100.0	96	100.0
Experiencia en trabajo independiente								
Sin	2634	48.6	78	47.9	109	23.6	26	27.1
Con	2787	51.4	85	52.1	352	76.4	70	72.9
Total	5421	100.0	163	100.0	461	100.0	96	100.0
Instrucción								
Secundaria	1320	24.3	38	23.3	109	23.6	22	22.9
Superior	2780	51.3	89	54.6	227	49.2	52	54.2
Técnica	1313	24.2	36	22.1	125	27.1	22	22.9
En blanco	8	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	5421	100.0	163	100.0	461	100.0	96	100.0
Sexo								
Femenino	2238	41.3	64	39.3	188	40.8	37	38.5
Masculino	3183	58.7	99	60.7	273	59.2	59	61.5
Total	5421	100.0	163	100.0	461	100.0	96	100.0
Edad								
18-25	3734	68.9	111	68.1	280	60.7	60	62.5
26-30	1687	31.1	52	31.9	181	39.3	36	37.5
Total	5421	100.0	163	100.0	461	100.0	96	100.0
Estado Civil								
Soltero	4798	88.5	147	90.2	390	84.6	80	83.3
Casado	383	7.1	8	4.9	50	10.8	10	10.4
Conviviente	218	4.0	7	4.3	20	4.3	5	5.2
Otro	22	0.4	1	0.6	1	0.2	1	1.0
Total	5421	100.0	163	100.0	461	100.0	96	100.0

Como se ha podido observar en los cuadros anteriores, la muestra recolectada representa de manera muy cercana las variables de la estructuración jerárquica de los subuniversos, sin cuarta visita y con cuarta visita.

Por otro lado, para el caso del Programa del CID, la muestra recolectada mostró la siguiente composición:

Tabla 4.12

Proyecto CID: número de beneficiarios según la sede de inscripción

Sede	Universo	%	Muestra	%
Lima	52	34.7	34	37.0
Piura	45	30.0	32	34.8
Cajamarca	16	10.7	5	5.4
Arequipa	37	2.5	21	22.8
Total	150	100.0	92	100.0

Tabla 4.13

Proyecto CID: número de beneficiarios según concursos y convocatoria

Origen	Universo	%	Muestra	%
Concurso 1999	29	19.3	22	23.9
Concurso 2000	9	6.0	6	6.5
Convocatoria 2000	112	74.7	64	69.6
Total	150	100.0	92	100.0

Al igual que en el caso del Proyecto JUMP, la muestra recolectada para el Programa del CID representa bien al universo de beneficiarios en cuanto a su origen (concurso/convocatoria) y sede de inscripción.

CAPITULO V

EQUIVALENCIA ESTADÍSTICA INICIAL

Tal como se detalló en el tercer capítulo, el método usado para seleccionar el grupo de control fue el de “la puntuación de la propensión” (*propensity score matching*). Este método consiste en estimar la probabilidad de participación (o propensión a participar) en el proyecto, dado un conjunto de características observables, tales como sexo, edad, grado de instrucción, estado civil, etc. El objetivo es asegurar una equivalencia estadística inicial en cuanto a los valores promedio de estas variables. En otras palabras, lo que se busca es un control “mellizo” del beneficiario en las características observables.

Luego de estimar el modelo de probabilidad de participación se procedió a seleccionar, para cada beneficiario del grupo de tratamiento, el control que presentase la mínima diferencia en la probabilidad de participación en el proyecto. El resultado fue una lista de beneficiarios y sus respectivos controles, los cuales debían ser encuestados en el trabajo de campo. Luego de los reemplazos efectuados durante el trabajo de campo y la depuración de encuestas, las listas de beneficiarios y de controles obtenidas no fueron las mismas que las originales, por lo que cada beneficiario no necesariamente conservaba aún a su respectivo “mellizo”.

A fin de solucionar este problema y de asegurar que los controles tuvieran las mismas características observables que los beneficiarios, se procedió a hacer un nuevo emparejamiento con la “puntuación de la propensión” utilizada en el primer empate, pero restringida sólo a los controles y beneficiarios que lograron ser encuestados.

El paquete estadístico que se utilizó para llevar a cabo tal procedimiento fue el *Stata7 Intercooler*. Cabe destacar la ventaja de dicho paquete estadístico, el cual permite tomar en cuenta la posibilidad de que un individuo que no haya participado en el proyecto pueda presentar diferencias mínimas con respecto a uno o más de un beneficiario. Así, se dan casos en los cuales un mismo individuo que no participó en el programa puede ser elegido como control de dos beneficiarios, tres e incluso más. Es decir, se selecciona a los controles a través de un proceso que permite el reemplazo de los controles ya elegidos. Por otro lado, los individuos que no fueron seleccionados como controles de algún beneficiario fueron eliminados de la base de datos.

Por último, al momento de hacer el emparejamiento se tomaron en cuenta dos criterios fuertes. La primera condición exigió que los individuos emparejados debieran pertenecer a la misma área geográfica y la segunda condición exigió que los individuos tuvieran el mismo grado de instrucción.

EQUIVALENCIA ESTADÍSTICA PARA EL CASO DEL PROYECTO JUMP

Los resultados de la metodología aplicada se presentan en las siguientes tablas. En ellas se muestra cómo están distribuidos los beneficiarios y controles con respecto a las variables que se asumieron como determinantes de la participación (variables de control). Éstas fueron: sede de inscripción; grado de instrucción; sexo; estado civil; edad; promoción y probabilidad de participación.

Tabla 5.1
Proyecto JUMP: composición por sede de inscripción

Sede	Beneficiarios		Controles	
	frecuencia	%	frecuencia	%
Arequipa	94	36.3	94	36.3
Cajamarca	10	3.9	10	3.9
La libertad	84	32.4	84	32.4
Lima	71	27.4	71	27.4
Total	259	100.0	259	100.0

Fuente: Instituto APOYO.

Tabla 5.2
Proyecto JUMP: composición por grado de instrucción

Instrucción	Beneficiarios		Controles	
	frecuencia	%	frecuencia	%
Secundaria	60	23.2	60	23.2
Superior	141	54.4	141	54.4
Técnica	58	22.4	58	22.4
Total	259	100.0	259	100.0

Fuente: Instituto APOYO.

Como se puede apreciar en las dos tablas anteriores, la estructura de los grupos de tratamiento y de control muestran una similitud perfecta para las variables relacionadas con los criterios fuertes previamente definidos en la metodología del estudio, a saber: sede y grado de instrucción.

La Tabla 5.3 muestra la composición para las demás variables de control. Se podrá observar que los valores muestran una cercana correspondencia, lo que nos permite concluir que hay una fuerte equivalencia estadística inicial entre el grupo de tratamiento y el grupo de control.

Tabla 5.3
Proyecto JUMP: equivalencia estadística según diversas características

Categorías	Beneficiarios		Controles	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Sexo				
Femenino	101	39.0	104	40.0
Masculino	158	61.0	155	60.0
Total	259	100.0	259	100.0
Estado Civil				
Soltero	229	88.4	233	90.0
Casado	18	6.9	15	5.8
Conviviente	12	4.6	11	4.2
Total	259	100.0	259	100.0
Promoción				
Primera	29	11.2	29	11.2
Segunda	60	23.2	58	22.4
Tercera	64	24.7	69	26.6
Cuarta	48	18.5	42	16.2
Quinta	43	16.6	51	19.7
Sexta	15	5.8	10	3.9
Total	259	100.0	259	100.0
Probabilidad de participación				
Cajamarca	10	47.39	10	46.00
Trujillo	84	64.34	84	64.25
Arequipa	94	77.40	94	77.64
Lima	71	73.74	71	73.60
Total	259	71.00	259	70.97
Edad	259	24.2	259	23.3

Fuente: Instituto APOYO.

Debemos recordar que esta equivalencia estadística inicial no nos garantiza que el grupo de tratamiento y de control presenten la misma similitud en las variables no observables, como es el caso de la motivación personal, que a fin de cuentas dependen de numerosas características propias de cada individuo o del entorno familiar a que pertenece. Para tratar con este problema, tal como se planteó en el diseño metodológico, en el análisis de regresión se utilizó la metodología propuesta por Heckman (1979).

Adicionalmente, con respecto a la variable motivación, la encuesta aplicada ha buscado extraer información a través de dos preguntas, cuyas distribuciones se

resumen en las tablas 5.4 y 5.5. En la primera se recogen las respuestas a que hacen referencia si el negocio fue iniciado por el actual empresario o lo obtuvo por otra circunstancia.

Tabla 5.4

Proyecto JUMP: circunstancia de inicio del negocio

Circunstancia	Beneficiarios	Controles
Lo inició / compró	64.3%	74.7%
Lo inició en familia	22.1%	17.2%
Lo inició en sociedad	12.1%	3.5%
Lo heredó	1.4%	4.6%
Total	100.0%	100.0%

Fuente: Instituto APOYO.

Se puede ver que las circunstancias de inicio del negocio se distribuyen de manera bastante cercana entre beneficiarios y controles. Por otro lado, la Tabla 5.5 recoge las respuestas de los jóvenes al preguntárseles acerca de la motivación para iniciar el negocio que dirigen al momento de la evaluación. Si dividimos las razones en positivas (“quería tener este tipo de negocio” y “quería un trabajo propio y se presentó la oportunidad”) y negativas (“no tenía empleo, por necesidad”), encontramos que los porcentajes se aproximan bastante entre los beneficiarios y los controles. No obstante, este resultado alentador no nos permite descartar la presencia de sesgos introducidos por este tipo de variables no observables.

Tabla 5.5

Proyecto JUMP: motivación para iniciar el negocio

Motivación	Beneficiarios	Controles
No tenía empleo o por necesidad	20.9%	20.7%
Quería tener este tipo de negocio	42.5%	37.9%
Quería un negocio propio y se presentó oportunidad	32.4%	39.1%
Otros	4.3%	2.3%
Total	100%	100%

Fuente: Instituto APOYO.

EQUIVALENCIA ESTADÍSTICA INICIAL PARA EL CASO DEL PROGRAMA DEL CID

Los resultados de la metodología aplicada para el Programa del CID se muestran en las siguientes tablas. Las variables que se asumieron como determinantes de la participación fueron: sede de inscripción, probabilidad de participación predicha, grado de instrucción, sexo, estado civil, edad y promoción.

Tabla 5.6

Proyecto CID: equivalencia estadística según diversas características

Categorías	Beneficiarios		Controles	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Sede de Inscripción				
Cajamarca	21	22.8	21	22.8
Trujillo	5	5.4	5	5.4
Arequipa	34	37.0	34	37.0
Lima	32	34.8	32	34.8
Total	92	100.0	92	100.0
Probabilidad de participación				
Arequipa	21	48.00	21	48.00
Cajamarca	5	35.00	5	36.00
Lima	34	61.00	34	6.00
Piura	32	52.00	32	52.00
Total	92	53.30	92	33.10
Instrucción				
Secundaria	30	32.6	30	32.6
Superior	39	42.4	39	42.4
Técnica	23	25.0	23	25.0
Total	92	100.0	92	100.0
Sexo				
Femenino	24	26.1	11	12.0
Masculino	68	73.9	88	88.0
Total	92	100.0	92	100.0
Estado Civil				
Soltero	87	94.6	90	97.8
Conviviente	5	5.4	2	2.2
Total	92	100.0	92	100.0
Edad				
Edad	92	21.9	92	21.4

Fuente: Instituto APOYO.

Al igual que en el caso del Proyecto JUMP, la estructura del grupo de tratamiento y de control muestra una similitud casi perfecta para las variables: sede, grado de instrucción y estado civil. Un dato que llama la atención, sin embargo, es la significativa diferencia entre las propensiones a participar de beneficiarios y controles en Lima. Un primer motivo de esto tiene que ver con que desde un inicio el *score* promedio de la propensión de los posibles controles de Lima estuvo muy por debajo que el de los controles de las otras sedes. Así, los beneficiarios de Lima fueron empatados necesariamente con estos controles a fin

de cumplir con el criterio fuerte de ubicación geográfica. Por otro lado, a medida que se desarrolló el trabajo de campo, algunos de los controles con la propensión de participación más alta y seleccionados para el emparejamiento posterior al trabajo de campo no fueron ubicados, por lo que se procedió a reemplazarlos con otros controles pero de menor puntaje. Si bien estos controles presentaban una menor propensión a participar, se tuvo cuidado al buscar un reemplazo que tuviera, en la medida de lo posible similares características observables que el control no ubicado. Es así que, a pesar de este bajo puntaje final para los controles de Lima, el grupo de control presenta, para las variables relevantes, valores muy cercanos con respecto a los beneficiarios.

Las variables relacionadas a la motivación se resumen en las Tablas 5.7 y 5.8.

Tabla 5.7
Circunstancia de inicio del negocio

Inició	Beneficiarios	Controles
Lo inició en familia	26.03%	20.00%
Lo inició el mismo o con otras personas	68.50%	78.67%
Lo heredó	4.11%	1.33%
Lo compró	1.37%	0.00%
Total	100%	100%

Fuente: Instituto APOYO.

Como se puede observar, también las circunstancias de inicio del negocio se distribuyen de manera cercana entre beneficiarios y controles. Por otro lado, en la Tabla 5.8 encontramos que los porcentajes se aproximan bastante entre los beneficiarios y los controles. No obstante, al igual que en el caso del Proyecto JUMP, este resultado alentador no nos permite descartar la presencia de sesgos introducidos por este tipo de variables no observables.

Tabla 5.8
Motivación para iniciar el negocio

Motivación	Beneficiarios	Controles
No tenía empleo, por necesidad	12.33%	13.33%
Quería tener este tipo de negocio	34.25%	36.67%
Quería tener un negocio propio y se presentó oportunidad	50.68%	50.00%
Otros	2.74%	0.00%
Total	100.0%	100.0%

Fuente: Instituto APOYO.

CAPITULO VI

EL IMPACTO DE LOS PROYECTOS: EL PROYECTO JUMP

En el capítulo IV se mostró cómo la muestra recolectada representa muy bien al universo de beneficiarios. Además, en el capítulo anterior se comprobó la existencia de una buena equivalencia estadística inicial entre beneficiarios y controles. Ahora estamos en condiciones de proceder a la siguiente etapa de la evaluación: la estimación del impacto del Proyecto JUMP.

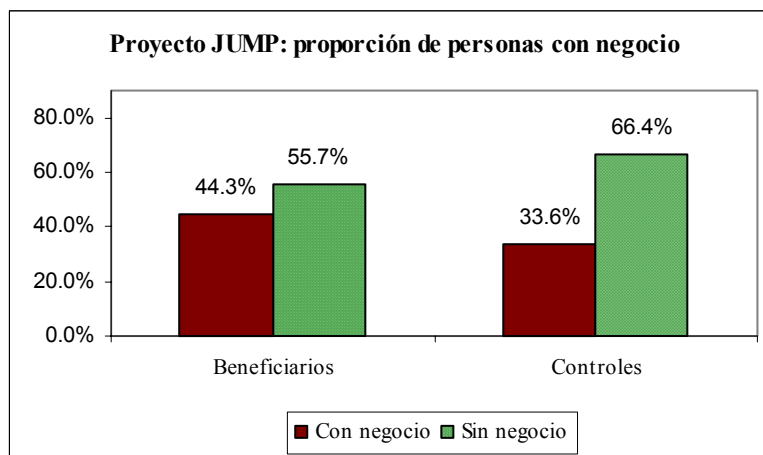
Esta parte del estudio se ha dividido en tres secciones. La primera sección presenta una caracterización de los dos grupos en cuestión a través de indicadores expresados en porcentajes y promedios. En la segunda sección se aborda el análisis de regresión que nos mostrará si el Proyecto JUMP ha cumplido con los objetivos propuestos. Por último, en la tercera sección se presentan estimaciones de la diferencias de ingresos entre los beneficiarios y los controles.

CARACTERIZACIÓN DE LOS INDIVIDUOS Y LOS NEGOCIOS

Antes de proceder a mostrar los resultados del análisis, conviene advertir que esta parte del estudio no tiene como finalidad demostrar el impacto del Proyecto JUMP. Debido a que en la línea de base no se recogió información con respecto a los indicadores que se analizan a continuación, no se podrán establecer las variaciones, es decir, no se podrán comparar las situaciones de los individuos antes y después del proyecto. Se presenta, más bien, un análisis en términos comparativos de la situación de los beneficiarios y controles al momento de la evaluación.

Porcentaje y número de personas con negocio

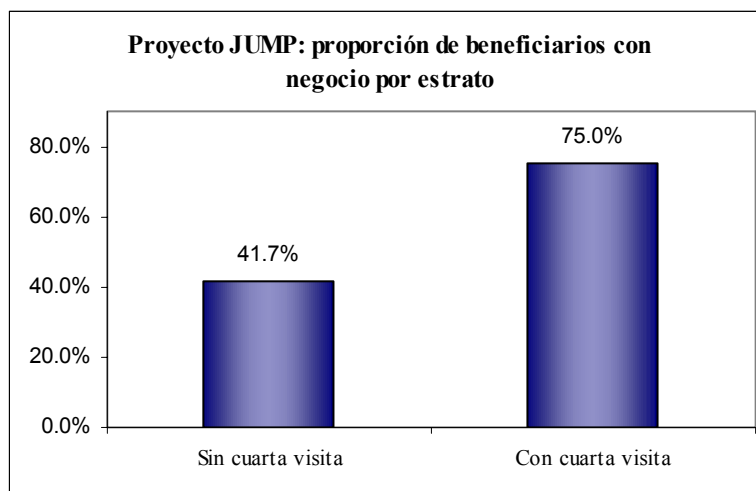
En cuanto a la proporción de personas con negocio, en términos comparativos los beneficiarios se encuentran en mejor situación que los controles. Si observamos el Gráfico 6.1, el 44.3% de los beneficiarios tenían un negocio al momento de realizarse la encuesta, mientras que sólo el 33.6% de los controles poseía un negocio propio.

Gráfico 6.1

Fuente: Instituto APOYO.

Por otro lado, dado que el universo de beneficiarios está estratificado, si desagregamos esta información, encontramos que el estrato que completó el proceso hasta la cuarta visita se encuentra en mejor situación con respecto al estrato sin cuarta visita²¹. En efecto, como se puede apreciar en el Gráfico 6.2, tres de cada cuatro beneficiarios del primer estrato tenían un negocio, mientras que los beneficiarios sin cuarta visita sólo son dos de cada cinco.

²¹ En adelante nos referimos a quienes completaron el proceso hasta la cuarta visita de asesoría como beneficiarios con cuarta visita.

Gráfico 6.2

Fuente: Instituto APOYO.

Con las proporciones mencionadas anteriormente, podemos estimar el número de negocios creados para todo el universo de beneficiarios. Así, encontramos que de los 5,421 beneficiarios que no tuvieron cuarta visita, aproximadamente 42% (2,262) tienen un negocio al momento de la evaluación, tal como se observa en la Tabla 6.1. En el estrato de beneficiarios con cuarta visita, de los 461 beneficiarios, tres cuartos contaban con negocio al momento de la evaluación.

Tabla 6.1
Proyecto JUMP: número de personas con negocio

Estrato	Total beneficiarios	Beneficiarios con negocio
Sin cuarta visita	5,421	2,262
Con cuarta visita	461	346
Total	5,882	2,607

Fuente: Instituto APOYO.

Cabe anotar que las cifras estimadas de negocios pertenecientes a los beneficiarios al momento de la evaluación mencionados líneas arriba, no deben entenderse como el número de negocios creados por efecto de la participación en

el Proyecto JUMP, debido a que más de la mitad de estos negocios ya estaban funcionando antes de iniciarse el proyecto y en muchos casos, los beneficiarios se inscribían para mejorarlos.

En la Tabla 6.2, se presenta la estimación del total de beneficiarios que contaba con un negocio antes de iniciarse el proyecto. En el estrato sin cuarta visita, 1,231 beneficiarios contaban con un negocio, y en el estrato con cuarta visita alrededor de 202 beneficiarios tenían un negocio antes de entrar al proyecto. De esta manera, si descontamos al total de beneficiarios con negocio al momento de la evaluación los estimados de beneficiarios con negocio antes del proyecto, encontramos que en el estrato con cuarta visita 144 negocios fueron creados después del proyecto, y que en el estrato sin cuarta visita el número es de 1,231 negocios.

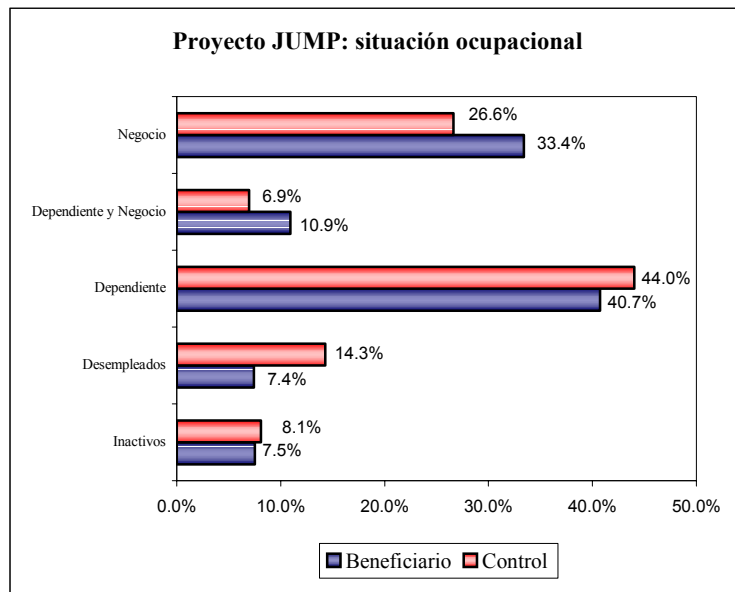
Tabla 6.2
Proyecto JUMP: número de personas con negocio

Negocios funcionando antes del Proyecto	Estimados	
	Sí	Negocios creados antes del proyecto Negocios creados después del proyecto
Sin cuarta visita	54.4%	1,231 1,031
Con cuarta visita	58.3%	202 144
Total		1,432 1,176

Fuente: Instituto APOYO.

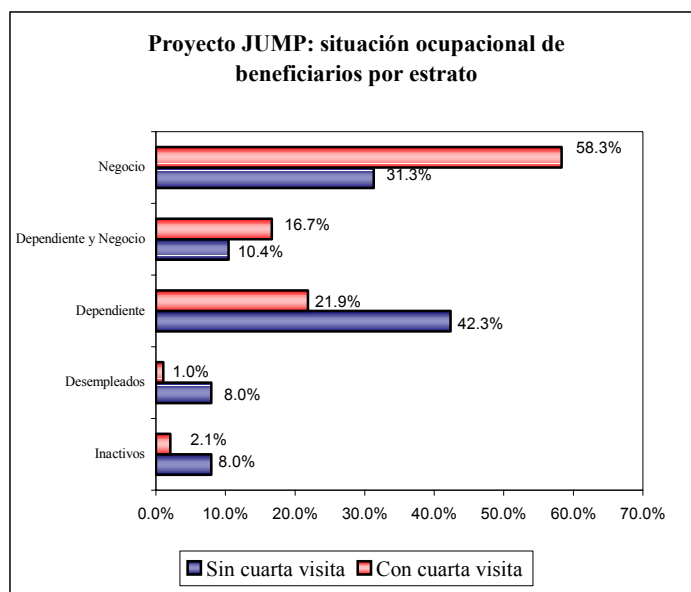
Situación ocupacional

Si comparamos a los beneficiarios con los controles, en cuanto a la situación ocupacional, encontraremos que los primeros están en mejores condiciones. El Gráfico 6.3 ilustra estos resultados. Podemos ver que sólo el 7.4% de los beneficiarios se encuentra en condición de desocupado, mientras que los controles se acercan al 14.3%. Con respecto a los jóvenes inactivos, los beneficiarios tienen menor proporción que los controles, aunque esta vez la diferencia no es tan saltante. El 7.5% de los beneficiarios se encuentra en situación de inactividad laboral mientras que en los controles llega al 8.1%. En el mismo gráfico también se puede observar cómo están distribuidos los jóvenes con respecto a su desempeño como trabajadores dependientes, independientes o en ambas actividades. En general, se puede observar que los beneficiarios se dedican en mayor porcentaje a las actividades independientes, 33.4% más un 10.9% que combina el negocio propio con trabajo asalariado; mientras que los controles se dedican mayormente a la actividades dependientes (44%).

Gráfico 6.3

Fuente: Instituto APOYO.

Si separamos dentro del grupo de beneficiarios a aquellos que completaron el proceso de los que no llegaron a tener la cuarta visita, encontraremos que en líneas generales aquéllos se encuentran en mejor situación ocupacional que éstos. Así, viendo los porcentajes de desempleados y de inactivos mostrados en el Gráfico 6.4, los beneficiarios con cuarta visita apenas alcanzan el 1% y el 2.1%, respectivamente, mientras que aquellos que no recibieron la cuarta visita de seguimiento están desempleados en un 8%, y otra proporción similar se encuentra inactivo. Asimismo, los beneficiarios con cuarta visita se dedican en mayor proporción a dos actividades laborales. Así el 16.7% de ellos son trabajadores dependientes y también manejan un negocio. En contraste, los beneficiarios sin cuarta visita que se desempeñan al mismo tiempo como dependientes e independientes alcanzan un porcentaje de 10.4%.

Gráfico 6.4

Fuente: Instituto APOYO.

Ocupación principal y proporción de trabajadores familiares no remunerados

En cuanto a los jóvenes que se desempeñan como trabajadores familiares no remunerados, no se encuentran diferencias entre los beneficiarios o controles. En ambos casos la proporción alcanza el 2.5% del total de la PEA ocupada, tal como se observa en la Tabla 6.3. Por otro lado, cuando se les preguntó a los entrevistados sobre su ocupación principal, algunos de ellos contestaron que se desempeñaban como trabajadores familiares *remunerados*. Cerca del 1.6% del total de beneficiarios aseguró trabajar para un familiar y al mismo tiempo recibir un ingreso, en cambio sólo el 0.8% de los controles dijo encontrarse en similar situación.

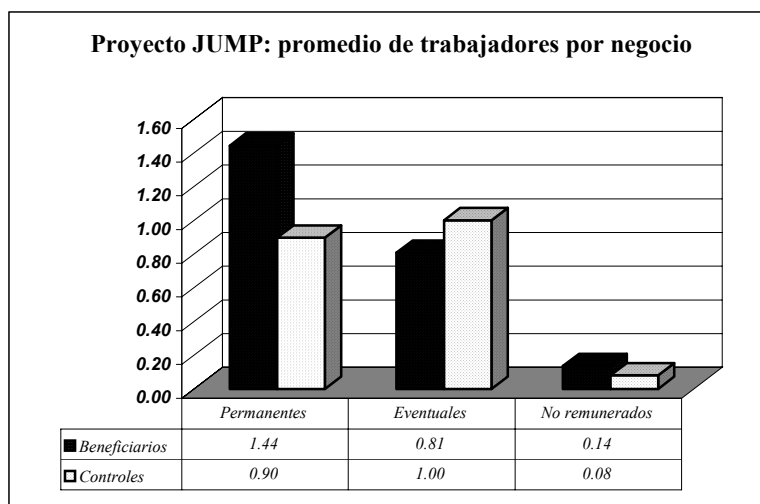
Tabla 6.3
Proyecto JUMP: distribución de beneficiarios y controles según ocupación principal

PEA Ocupada	Beneficiarios	Controles
Trabajador por cuenta propia	43.9	29.0
Empleado del sector privado	27.0	34.9
Obrero del sector privado	7.8	6.7
Empleado del sector público	5.3	3.8
Trabajador familiar no remunerado	2.5	2.5
Trabajador familiar remunerado	1.6	0.8
Obrero del sector público	0.8	0.4
Prácticas profesionales no remuneradas	1.6	5.5
Trabajador del hogar	0.8	0.0
Otros	2.9	0.8
Sub Total	94.3	83.6
Desempleados	5.7	15.5
Total	100.0	100.0
Inactivos	5.8	8.1

Fuente: Instituto APOYO.

Número de puestos de trabajo

Cuando analizamos el número de empleos que involucra cada negocio, encontramos que los beneficiarios tienen en promedio un mayor número de trabajadores que los controles. Así, atendiendo a los resultados presentados en el Gráfico 6.5, los beneficiarios emplean en sus empresas 25% más trabajadores. Asimismo tienden a emplear más trabajadores permanentes. Por otro lado, del mismo gráfico se desprende que los controles mantienen más trabajo eventual remunerado con respecto a los beneficiarios. Aproximadamente labora un trabajador eventual por cada negocio de los controles, mientras que en los negocios de los beneficiarios la cifra alcanza 0.81 trabajador por cada negocio.

Gráfico 6.5

Fuente: Instituto APOYO.

Grado de formalización de los negocios

Con respecto al grado de formalización de los negocios, se utilizó como indicador la tenencia o no de número de RUC del negocio. Así, cuando se les preguntó a los jóvenes, tanto a los beneficiarios como a los controles, si tenían número de RUC, el 45.4% dio una respuesta afirmativa (Tabla 6.4). Además, si se compara a los beneficiarios y controles, vemos que los primeros tienen mayor grado de formalización, aunque sólo ligeramente, 46.4% contra 43.7%. En rigor, dados los márgenes de error de la encuesta, no se puede afirmar que los unos sean más formales que los otros. Asimismo, cabe resaltar que se les preguntó a los encuestados el número de RUC como una manera de verificar que no estaban distorsionando su respuesta, tres de cada cuatro no tuvo problema con dar su número de RUC. A los demás entrevistados no se les insistió a fin de evitar incomodarlos.

Tabla 6.4

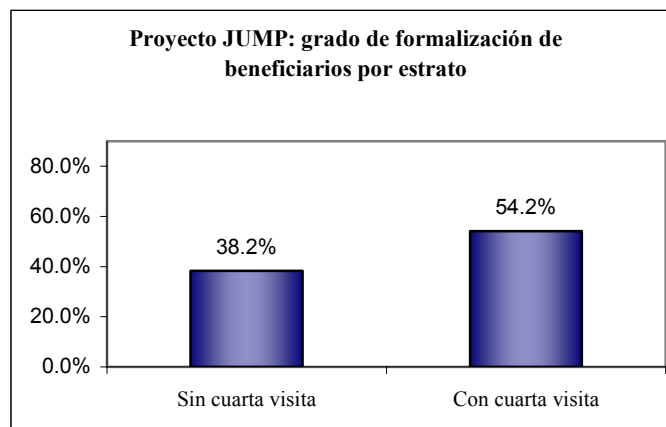
Proyecto JUMP: porcentaje de jóvenes cuyos negocios tienen RUC

Tiene Ruc	Total de negocios	Beneficiarios	Controles
Si tiene	45.4	46.4	43.7
No tiene	54.6	53.6	56.3
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Instituto APOYO.

Por otro lado, si analizamos el grado de formalización de los negocios dentro de los beneficiarios (Gráfico 6.6), encontraremos que más de la mitad de beneficiarios con cuarta visita (54.2%) aseguraron tener RUC, mientras que los beneficiarios sin cuarta visita alcanzaron un 38.2%, lo que nos da señales de un mayor grado de formalización dentro del estrato que tuvo las cuatro visitas de seguimiento.

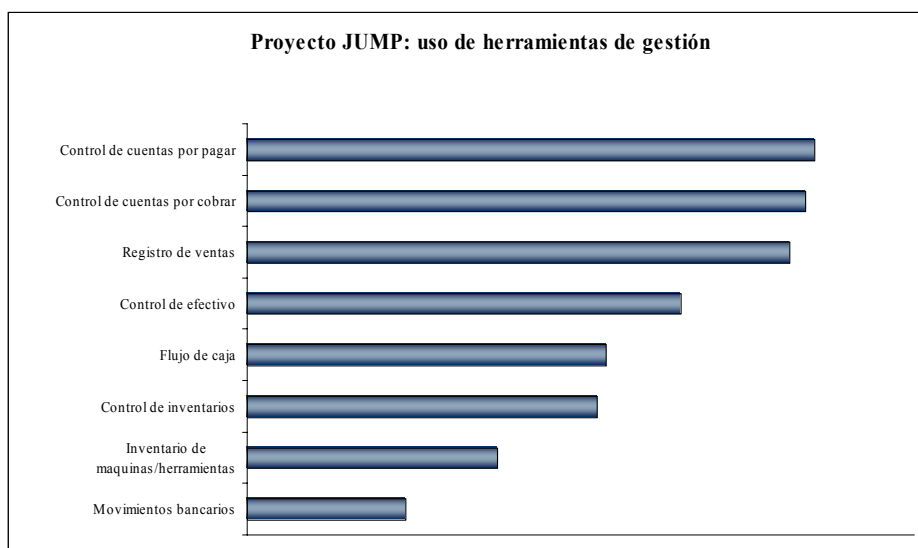
Gráfico 6.6



Fuente: Instituto APOYO.

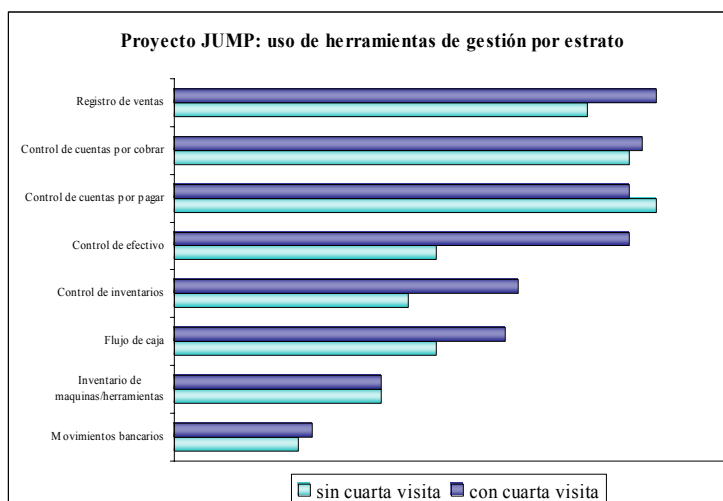
Uso de herramientas de gestión

La mayor parte de los beneficiarios con negocio, un 88% del total, manifestaron que en sus actividades utilizan herramientas de gestión, siendo el control de cuentas por pagar, el control de cuentas por cobrar y el registro de ventas las más habituales. Por otro lado, manifestaron que las herramientas de gestión menos usadas son los inventarios de maquinas / herramientas y los movimientos bancarios (Gráfico 6.7).

Gráfico 6.7

Fuente: Instituto APOYO

Por otro lado, al desagregar la información a nivel de estrato, constatamos que los beneficiarios que recibieron la cuarta visita de seguimiento utilizan en mayor proporción las herramientas de gestión recibidas en el Proyecto JUMP. El 98% de los beneficiarios con cuarta visita afirman usar dichas herramientas, mientras que los beneficiarios sin cuarta visita llegan al 84.7%. Como se puede apreciar en el Gráfico 6.8, todas las herramientas de gestión, excepto control de cuentas por pagar, son usadas con mayor frecuencia por los beneficiarios que recibieron cuarta visita. Además, cuando se les preguntó cuáles de esas herramientas de gestión son las que usan con mayor frecuencia, encontramos que los beneficiarios sin cuarta visita mencionan el control de cuentas por pagar como la herramienta más usada. En cambio, los beneficiarios con cuarta visita manifiestan que utilizan con mayor frecuencia el registro de ventas. En ambos casos los movimientos bancarios son la herramienta menos usada.

Gráfico 6.8

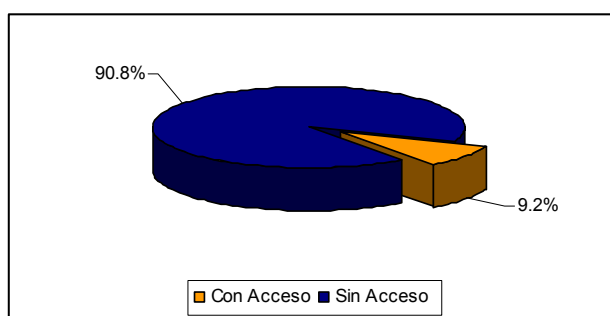
Fuente: Instituto APOYO.

Acceso a crédito

Con respecto al acceso a crédito por parte de jóvenes, tal como se muestra en el Gráfico 6.9, se estimó que sólo un 9.2% del total de beneficiarios logró acceder al crédito de CARE. Cuando se comparan los beneficiarios que tienen negocio por estrato, se distribuyen conforme se resume en la Tabla 6.5. Como se puede ver, existen diferencias saltantes con respecto al acceso a crédito a nivel de cada estrato. Cerca del 91.4% de los beneficiarios con negocio al momento de la evaluación y pertenecientes al estrato con cuarta visita, manifestaron haber recibido crédito de CARE, mientras que en el estrato sin cuarta visita sólo el 10.3% de los beneficiarios accedió a dicho crédito.

Gráfico 6.9

Proyecto JUMP: proporción del total de beneficiarios con acceso a crédito



Fuente: Instituto APOYO.

Tabla 6.5

Proyecto JUMP: beneficiarios con negocio y que tuvieron acceso a crédito (porcentajes)

Crédito CARE	Con cuarta visita	Sin cuarta visita
Con Acceso	91.4	10.3
Sin Acceso	8.6	89.7

Fuente: Instituto APOYO.

EL IMPACTO DEL PROYECTO JUMP

Esta parte del estudio estima el impacto del Proyecto JUMP a través de un análisis econométrico. Se van a estimar una serie de regresiones *probit* las cuales permiten desagregar y cuantificar el aporte que tiene sobre la variable dependiente analizada el hecho de ser beneficiario del proyecto.

Impacto de JUMP sobre la probabilidad de tener un negocio

Esta sección presenta el análisis econométrico de dos modelos *probit* que estiman la probabilidad de que la persona encuestada *tenga un negocio propio*. En dichos modelos, además de un conjunto de variables que están relacionadas con el hecho de que la persona tenga un negocio propio (variables de control), se ha incluido una que distingue si la persona encuestada participó o no en el Proyecto JUMP.

El primer modelo fue estimado para toda la muestra de la base de datos. Los resultados se presentan en la Tabla 6.6. En dicha estimación se halló que el hecho de participar en el Proyecto JUMP está relacionado significativamente de manera positiva con la probabilidad de tener un negocio propio. Más precisamente, controlando por otras características que influyen sobre ésta, los participantes del proyecto tienen una probabilidad 11.3 puntos porcentuales mayor que los no participantes de tener negocio. Otras características que inciden sobre el resultado son la experiencia laboral previa como dependiente o independiente y el haber completado el proceso del proyecto, esto es, haber recibido la cuarta visita, ser de género masculino y estar casado o conviviendo. La variable crédito no resultó significativa.

Anteriormente habíamos señalado que algunos de los participantes en el proyecto ya estaban operando un negocio cuando se inscribieron. Para evaluar el impacto del proyecto sobre la creación de nuevos emprendimientos, se estimó un

nuevo modelo excluyendo a aquellos beneficiarios que ya tenían un negocio al registrarse y a sus respectivos controles.

Tabla 6.6

Estimación de la probabilidad de tener un negocio al momento de la evaluación

Variables	Tiene negocio
Beneficiario del programa	0.113 (2.100)**
Se capacitó en Trujillo	-0.091 (-1.740)*
Estudios Superiores	0.023 (0.290)
Estudios Técnicos	0.126 (1.550)
Experiencia laboral dependiente	0.345 (6.340)***
Experiencia laboral independiente	0.203 (3.690)***
Completó hasta la cuarta visita de seguimiento	0.298 (4.200)***
Soltero	-0.183 (-2.960)**
Sexo masculino	0.097 (2.000)**
Observaciones	518

Nota: Entre paréntesis los valores absolutos del estadístico Z. Los valores sin paréntesis nos informan de un cambio en la probabilidad ante un cambio en la variable independiente

*significancia al 90%; ** significancia al 95%; *** significancia al 99%

Fuente: Instituto APOYO.

Este modelo muestra resultados diferentes con respecto al mostrado anteriormente, como se puede observar en la Tabla 6.7. En primer lugar, el signo esperado de la intervención en el programa debía ser positivo; sin embargo, se halló signo negativo para la variable que identifica a los beneficiarios, aunque no es estadísticamente significativa. Esto es, la participación en el curso de capacitación del proyecto no altera la probabilidad de tener un negocio. En segundo lugar, el hecho de haber recibido cuarta visita de seguimiento tiene un

efecto positivo y significativo, lo que sugiere que para que el Proyecto JUMP tenga efectos positivos en la probabilidad de crear un negocio propio, no basta con haber aprobado el curso PRE EMPRESA, sino que es necesario haber seguido todo el proceso, incluyendo las cuatro visitas de seguimiento. Este es un hallazgo importante, ya que indica que el aporte del proyecto está relacionado no con la capacitación, sino con el conjunto de servicios que le siguen, específicamente las visitas de asesoría. En otras palabras, los efectos del proyecto se relacionan con la participación en todo el proceso que éste implica. Por otro lado, influyen también positivamente sobre la probabilidad de tener un negocio la experiencia laboral y la edad.

Tabla 6.7

Estimación de la probabilidad de tener un negocio al momento de la evaluación

Variables	Tener negocio
Beneficiario del programa	-0.043 (-0.740)
Experiencia laboral dependiente	0.309 (5.520)***
Experiencia laboral independiente	0.249 (4.150)***
Completó hasta la cuarta visita de seguimiento	0.302 (3.580)***
Soltero	-0.015 (-0.210)
Sexo masculino	0.029 (0.550)
Edad	0.032 (4.090)***
Años de estudios	-0.014 (-0.920)
Observaciones	359

Entre paréntesis los valores absolutos del estadístico Z. Los valores sin paréntesis informan de un cambio en la probabilidad ante un cambio en la variable independiente.

*significancia al 90%; ** significancia al 95%;

*** significancia al 99%

Fuente: Instituto APOYO.

ANÁLISIS DEL INGRESO PROMEDIO

Aun cuando el proyecto no se propuso tener un impacto sobre los niveles de ingreso de sus beneficiarios, resulta importante saber si existe un efecto de la opción por desarrollar un negocio propio sobre el nivel de bienestar, medido a través de sus ingresos. En esta dirección, esta sección del estudio analiza los ingresos de los beneficiarios y controles, buscando realizar estimaciones estadísticamente robustas de las diferencias.

Para la presente evaluación no se han incluido a los ingresos como una variable que nos permita estimar el impacto que el Proyecto JUMP habría podido tener en sus participantes. Esto se debe a que dicha variable no fue un objetivo del proyecto. Por otro lado, debe anotarse también que la variable ingresos puede usarse con mayor confiabilidad en un análisis de impacto cuando se tiene información en la línea de base, es decir, cuando se conocen los niveles de ingresos de los beneficiarios antes de ingresar al programa, y por tanto es posible estimar las variaciones en estos ingresos una vez que la persona ha concluido su participación en el proyecto y además saber si estas variaciones se han dado como consecuencia del proyecto²². En nuestro caso, no tenemos información sobre los ingresos de los beneficiarios al momento de inscribirse en el proyecto, lo que sí se tiene es información sobre los ingresos de beneficiarios y controles recogida a través de la encuesta aplicada luego de concluido el Proyecto JUMP.

Para estimar la diferencia porcentual promedio entre los ingresos de los beneficiarios y de los controles de una manera rigurosa se utilizó la técnica del *bootstrapping*. En palabras simples lo que busca esta técnica es aproximarse a la media y la desviación estándar del indicador, a fin de darle más consistencia estadística y ver bajo qué intervalos de confianza este indicador es significativo.

La Tabla 6.8 muestra los resultados de este ejercicio. Se encontró que los beneficiarios ganan 23.5% más que los controles. Sin embargo, el nivel de confianza de esta estimación es sólo del 75%, siendo los estándares aceptables mayores que el 90%. Esto indica que no podemos afirmar que haya una diferencia significativa en el nivel de ingresos entre beneficiarios y controles, considerando el total de beneficiarios.

²² No debemos olvidar que las posibles variaciones observadas en los beneficiarios deben ser comparadas con las variaciones de los controles para descontar variaciones que hubieran podido darse por efectos ajenos al programa, como, por ejemplo, periodos de inflación, de bonanza económica que de todas maneras provocan cambios en los ingresos

Tabla 6.8
Diferencia promedio de ingresos entre beneficiarios y controles

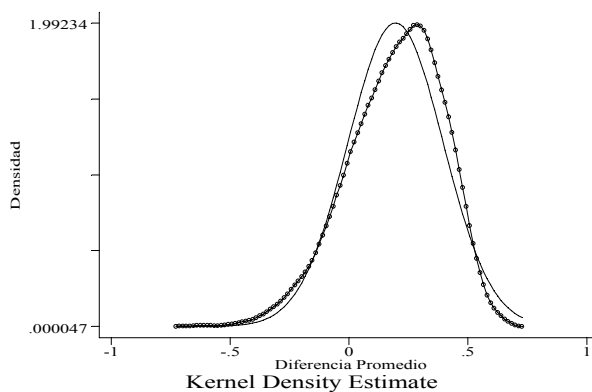
Beneficiarios	Diferencia	Desviación * estándar	Intervalo de confianza al
Con cuarta visita	40.3	16.7	95%
Toda la muestra	23.5	20.1	75%

* Estimada a partir de 10,000 iteraciones bootstrap

Esto se puede apreciar mejor de manera gráfica. En esta dirección, se ha calculado la función de densidad empírica de Kernel de nuestro estimador, la que se presenta en el Gráfico 6.10. Si los valores de la diferencia de los ingresos se encuentra en su totalidad o gran parte de ellos sobre la parte positiva del eje horizontal, que muestra la magnitud de la diferencia, entonces se puede decir que los beneficiarios ganan consistentemente más que los controles. Los valores del estimador están representados por la curva que tiene marcadores. Además, se ha agregado la gráfica de una distribución normal (sin marcadores) con la misma media y varianza que la distribución empírica, esto con la finalidad de ver si la distribución de nuestro estimador se aleja o se aproxima a dicha distribución normal.

Al graficar el estimador calculado para el total de la muestra, hallamos que algunos valores se encuentran a la izquierda del número 0 (valores negativos del estimador) del eje horizontal. Esto indica que hay diferencias de ingresos a favor de los controles y por tanto no se puede afirmar con seguridad que el hecho de aprobar el curso PRE EMPRESA de JUMP permite a los beneficiarios tener ingresos mayores que de no haber participado en el programa.

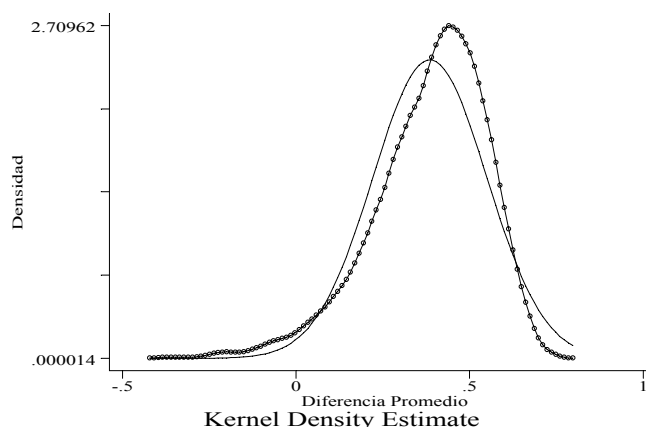
Gráfico 6.10
Diferencia promedio de ingresos entre beneficiarios y controles
(toda la muestra)



Por otro lado, cuando se calculó esta diferencia de ingresos en forma desagregada, se encontraron resultados más marcados y robustos para el segmento de beneficiarios con cuarta visita. Estos individuos en promedio ganan 40.25% más que sus respectivos controles. Este resultado es significativamente diferente de cero con un nivel de confianza superior al 95%. Cuando graficamos el estrato con cuarta visita (Gráfico 6.11), comprobamos que el grueso de los valores de nuestro estimador se encuentra en la sección positiva del eje horizontal, lo que nos permite afirmar que los beneficiarios del proyecto tienen ingresos superiores a los controles, siempre que esta participación incluya hasta la cuarta visita. Además, en el gráfico puede comprobarse que la distribución del estimador se aproxima a una distribución normal.

Gráfico 6.11

Diferencia promedio de ingresos entre beneficiarios y controles
(estrato con cuarta visita)



Por último, cabe mencionar que con relación al estrato sin cuarta visita no se encontraron estimaciones consistentes para las diferencias en los ingresos. Esto estaría indicando que el hecho de aprobar el curso PRE EMPRESA de JUMP no permite a los beneficiarios exhibir ingresos mayores que si no hubieran participado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones que emergen del análisis presentado son bastante claras. En primer lugar, se encuentra que el proyecto tiene un impacto significativo sobre la

probabilidad de tener un negocio propio solamente cuando los beneficiarios han recibido el conjunto de servicios que ofrece el proyecto, incluidas las cuatro visitas de asesoría. En este caso, la probabilidad de tener negocio propio se incrementa en 30 puntos porcentuales. Cuando la participación en el proyecto no incluye las cuatro visitas no se encuentran efectos significativos sobre los participantes en cuanto a estos dos objetivos del proyecto. Más aún, el signo del estimador es el opuesto al esperado. También afectan de manera significativa la probabilidad de tener un negocio la edad y la experiencia laboral.

Analizando los niveles de ingresos, se encuentra también que existe una diferencia de 40% a favor de los beneficiarios que recibieron la cuarta visita al nivel de significancia estadística del 95%. Si bien se encuentran diferencias de ingresos significativas a favor de los beneficiarios que al menos aprobaron el curso de capacitación, éstas no son estadísticamente significativas. En cualquier caso, debe entenderse que la información disponible no permite establecer una relación causa-efecto entre la participación y los niveles de ingreso, ya que no se tienen datos de ingresos al inicio del proyecto.

El Proyecto JUMP, entonces, muestra efectividad solamente cuando incorpora tanto el componente de capacitación como las visitas de asesoría. La capacitación por sí sola no asegura ningún efecto positivo sobre los beneficiarios del proyecto. En cambio, cuando se llega hasta el final de las asesorías, los efectos del proyecto son positivos y estadísticamente significativos. Estos resultados plantean algunos retos y consideraciones relevantes en la perspectiva de afinar los instrumentos de intervención para elevar la efectividad del proyecto.

La primera recomendación se refiere a la composición del grupo de beneficiarios. De acuerdo a los datos del proyecto, del total de beneficiarios en las sedes estudiadas (5,882) solamente una porción pequeña, menos de 8%, completó las cuatro visitas de asesoría. Esto es, la porción de participantes sobre los cuales el proyecto tiene en promedio un impacto positivo es relativamente pequeña. Visto desde otra perspectiva, el proyecto dedica parte sustantiva de sus recursos a un componente que no tiene mayor impacto. Frente a esta situación el proyecto tiene dos alternativas, la primera es mejorar la efectividad del componente capacitación; la segunda, enfocarse en lo que mejores resultados rinde.

La primera opción involucra mejorar el instrumento (curso) de capacitación de manera que se asegure algún impacto positivo. Esta estrategia tiene la virtud de que permitiría rescatar el carácter relativamente masivo del proyecto. Su debilidad es que no existe mayor evidencia empírica de que un curso sobre formación y gestión de negocios pueda afectar de manera significativa las capacidades y habilidades de los jóvenes para establecer y gestionar de manera sostenible un negocio propio.

La segunda opción para el proyecto es concentrarse más en completar el “tratamiento”, esto es, la realización del conjunto de actividades que el proyecto involucra. Desde esta perspectiva se debería enfocar en aquellos beneficiarios que estuviesen interesados en seguir todo el proceso hasta su conclusión. En esta dirección, el análisis sugiere la conveniencia de considerar las características de edad mínima (por ejemplo, 21 años), quizá alargando la edad tope de 25 a 30 años, y la experiencia laboral previa como requisitos para participar del programa. Puesto que el proceso de selección tendría que ser considerablemente más exhaustivo, esto implica perder masividad. Por otro lado, permitiría hacer más eficiente la inversión, dedicando más recursos a menos jóvenes, con una mayor seguridad de lograr efectos positivos sobre su desempeño posterior. Esta parece ser la opción más recomendable.

La segunda recomendación se refiere a la necesidad de incluir indicadores de bienestar entre los objetivos del proyecto. Debe entenderse que el que los jóvenes tengan un negocio propio no es un fin en sí, sino, más bien, un medio para mejorar sus niveles de bienestar. Este es un fin razonable sólo si efectivamente les permite acceder a un nivel de bienestar superior, reflejado, por ejemplo, en mayores niveles de ingresos que los que obtendrían en una inserción laboral como asalariados.

La tercera recomendación concierne a la información disponible para evaluar el impacto del proyecto. Deberían considerarse cuidadosamente las necesidades de información para futuras evaluaciones del proyecto al inicio de la experiencia, puesto que una vez iniciada es muy difícil recuperarla. Específicamente, la línea de base debería contener la información necesaria para luego poder evaluar el impacto del proyecto, incluyendo datos puntuales de ingresos. Puesto que a veces es difícil para el mismo proyecto recogerlos, ya que típicamente los potenciales beneficiarios no revelan con precisión sus ingresos o si tienen negocio o no, ya que piensan que sus respuestas pueden influir en su aceptación, debería considerarse, cuando el caso lo amerite, un recojo independiente de esta información y la construcción de una línea de base²³.

En esta misma línea también se sugiere realizar, a partir de los resultados obtenidos, una nueva medición a la misma muestra considerada en este estudio, un año después de la realizada. El objetivo es verificar la sostenibilidad de los efectos del proyecto en el tiempo. Esto permitiría, además de responder a la pregunta de cuán duraderos son los efectos de este tipo de intervención, ver qué características de los jóvenes y qué estrategias aplicadas a sus negocios permiten darles mayor sostenibilidad.

²³ Ésta es la práctica habitual, por ejemplo, del Proyecto de Capacitación ProJoven.

Finalmente, aunque el análisis no ha incidido en este aspecto, sorprende la numerosa presencia de jóvenes con educación superior entre los beneficiarios, los que representan más de la mitad. Siendo éste un proyecto orientado hacia jóvenes de hogares pobres, uno habría esperado menor participación de este segmento educativo. Esto sugiere que no ha habido una adecuada estrategia de focalización, para hacer que el proyecto efectivamente se concentre en jóvenes de hogares pobres. La sugerencia en esta dirección sería incorporar requisitos que permitan “filtrar” mejor a los potenciales beneficiarios, de manera que se llegue efectivamente a quienes se quiere atender.

CAPITULO VII

EL IMPACTO DE LOS PROYECTOS: EL PROGRAMA DE APOYO A JÓVENES EMPRENDEDORES DEL CID

En esta parte del estudio se analiza la información recolectada sobre el Programa Jóvenes Emprendedores del CID. El análisis de impacto está dividido en dos secciones. En la primera sección se presenta una caracterización de los dos grupos en cuestión, a través de indicadores descriptivos expresados en porcentajes y promedios. En la segunda sección se aborda el análisis de regresión que mostrará si el Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores cumplió con los objetivos que se propuso.

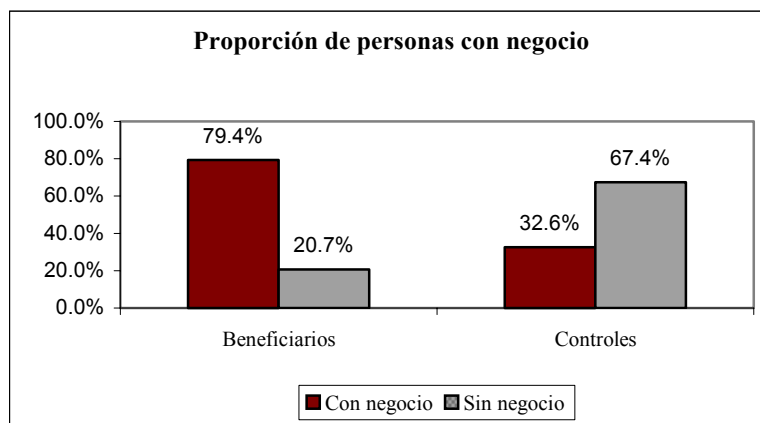
CARACTERIZACIÓN DE LOS INDIVIDUOS Y LOS NEGOCIOS

Al igual que en el caso de la evaluación de impacto del Proyecto JUMP, conviene advertir que esta subsección de caracterización de los individuos y de sus negocios no tiene como finalidad demostrar el impacto intertemporal. En efecto, no se podrá comparar la situación de los individuos antes del proyecto en comparación con el momento de la evaluación del Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores, dado que en la línea de base no se recogió información respecto a los indicadores que se analizan en el presente capítulo. Lo que se presenta es un análisis en términos comparativos de la situación de los beneficiarios y controles al momento de la evaluación.

Porcentaje y número de personas con negocio

En cuanto a la proporción de personas con negocio, en términos comparativos los beneficiarios se encuentran en mejor situación que los controles. Como se muestra en el Gráfico 7.1, alrededor de cuatro de cada cinco beneficiarios tienen un negocio al momento de realizar la evaluación, mientras que para los controles la proporción es de uno a tres.

Gráfico 7.1

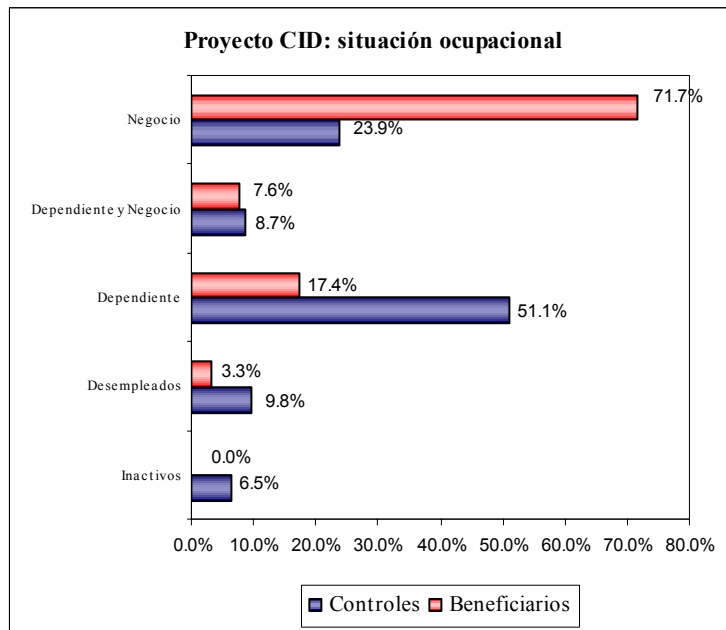


Fuente: Instituto APOYO.

Situación ocupacional

Con relación a la situación ocupacional, el Gráfico 7.2 nos muestra varias características de la inserción laboral. En primer lugar, y de manera consistente con la información anterior, encontramos que los beneficiarios orientan sus actividades hacia el trabajo independiente (71.7%) en mayor proporción que los controles (23.9%). Por otro lado, una porción relativamente pequeña y similar para beneficiarios y controles comparte su actividad independiente con un trabajo como dependiente. En tercer lugar, como correlato de estos dos resultados, los controles se dedican mayoritariamente al trabajo dependiente. Finalmente, los beneficiarios muestran tasas de desempleo sustancialmente más bajas que el grupo de control: por cada beneficiario desempleado, hay tres controles en igual situación. Con respecto a los jóvenes inactivos, los controles fueron los únicos que reportaron inactividad (6.5%), ya que entre los beneficiarios no se registró ningún caso.

Gráfico 7.2
Situación ocupacional: beneficiarios y controles



Fuente: Instituto APOYO.

Ocupación principal y proporción de trabajadores familiares no remunerados

Con relación a los jóvenes que se desempeñan como trabajadores familiares no remunerados existe una diferencia entre los beneficiarios o controles, siendo significativamente menor la tasa para los beneficiarios, tal como se observa en la Tabla 7.1.

Tabla 7.1
Distribución porcentual de la población según ocupación principal

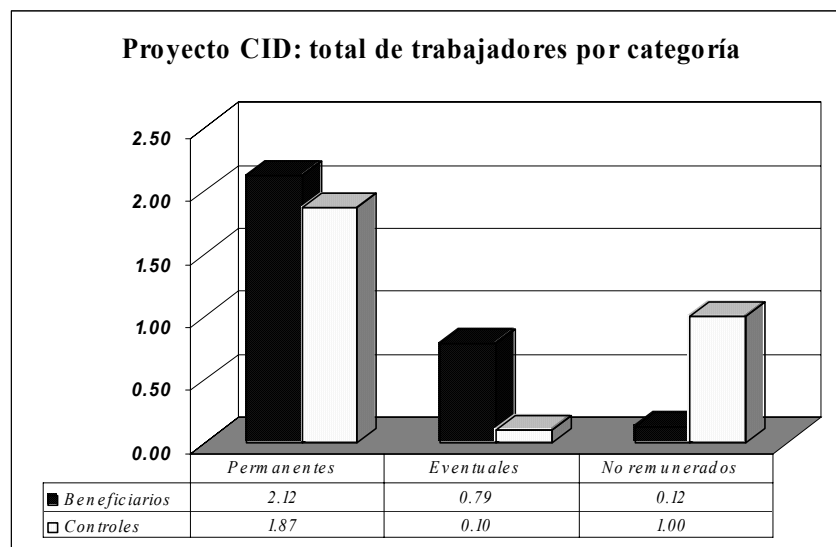
PEA Ocupada	Beneficiarios	Controles
Trabajador por cuenta propia	71.7	23.9
Empleado del sector privado	14.1	28.6
Obrero del sector privado	2.2	16.8
Empleado del sector público	2.2	3.5
Trabajador familiar no remunerado	2.2	4.7
Trabajador familiar remunerado	1.1	0.0
Obrero del sector público	1.1	0.0
Prácticas profesionales no remuneradas	1.1	12.8
Trabajador del hogar	1.1	0.0
Otros	0.0	0.0
Sub Total	96.7	90.2
Desempleados	3.3	9.8
Total	100.0	100.0
Inactivos	0.0	6.5

Fuente: Instituto APOYO

Número de puestos de trabajo

Cuando analizamos el número promedio de personas trabajando en cada negocio y considerando a beneficiarios y controles que efectivamente tienen un negocio, la comparación favorece a los beneficiarios, quienes presentan un mayor número promedio de trabajadores, tanto permanentes como eventuales. Así, el Gráfico 7.3 nos muestra que en cada negocio de los beneficiarios laboran en promedio aproximadamente tres trabajadores remunerados, considerando tanto permanentes como eventuales, mientras que en el caso de los controles la cifra alcanza sólo a dos. En la mayoría de los casos nos encontramos ante la presencia de microempresas con no más de 5 trabajadores por negocio²⁴. Finalmente, se puede notar también que los controles recurren con bastante más frecuencia a familiares no remunerados.

²⁴ Sólo cinco beneficiarios tienen negocios con más de cinco trabajadores.

Gráfico 7.3

Fuente: Instituto APOYO.

Grado de formalización de los negocios

Con respecto al grado de formalización de los negocios, se utilizó como indicador la tenencia o no de número de RUC del negocio. A primera vista los resultados mostrados en la Tabla 7.8 sugieren que las empresas de los controles tienden a ser más formales que las de los beneficiarios. Así, tres de cada cinco empresas beneficiarias manifiestan tener RUC, mientras que entre los controles que tienen un negocio, siete de cada diez declaran lo mismo. Sin embargo, cuando se les preguntó a los encuestados sobre el número de RUC, como una manera de verificar que no estaban distorsionando su respuesta, los resultados cambian, ya que casi el 90% de los beneficiarios que manifestaron tener RUC no tuvieron problemas en dar su respectivo número al encuestador. No sucede lo mismo en el caso de los controles, pues sólo tres de cada cinco de los que dijeron tener RUC dieron su correspondiente número. Así, si el indicador de formalidad es “reportó su número de RUC”, las empresas de los beneficiarios tienden a ser ligeramente más formales (49% contra 43%)

Tabla 7.8
Porcentajes de jóvenes cuyos negocios tienen RUC

Tiene Ruc	Nº Beneficiarios	Porcentaje	Nº Controles	Porcentaje
Si	41	56.2	22	73.3
No	32	43.8	8	26.7
Total	73	100.0	30	100.0

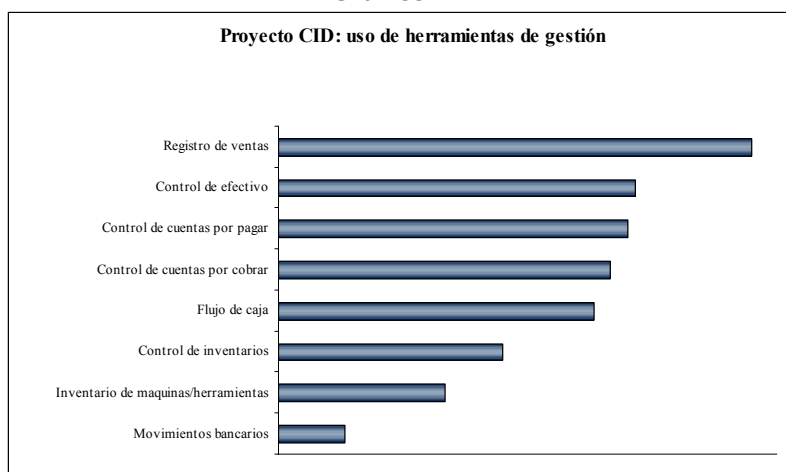
Dieron Nº Ruc	Nº Beneficiarios	Porcentaje	Nº Controles	Porcentaje
Si	36	87.8	13	59.1
No	5	12.2	9	40.9
Total	41	100.0	22	100.0

Fuente: Instituto APOYO.

Uso de herramientas de gestión

Como se muestra en el Gráfico 7.4, la mayor parte de los beneficiarios con negocio, un 96% del total, manifestaron que en sus actividades utilizan herramientas de gestión, siendo el registro de ventas, control de efectivo, control de cuentas por pagar, control de cuentas por cobrar y el flujo de caja las más habituales. Por otro lado, entre las menos usadas están los inventarios de maquinas / herramientas y los movimientos bancarios.

Gráfico 7.4

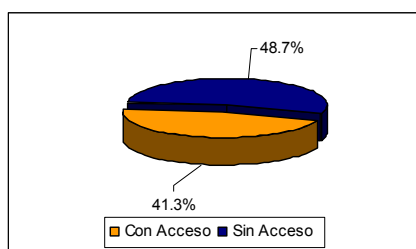


Fuente: Instituto APOYO.

Acceso a crédito

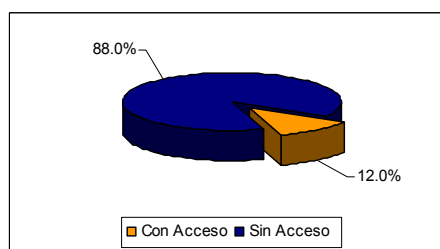
Con respecto al acceso al crédito por parte de los jóvenes, tal como se muestra en el Gráfico 7.5, se estimó que dos de cada cinco beneficiarios con negocio pudo acceder al crédito del CID o de alguna otra fuente. Los controles muestran un menor acceso al crédito con respecto a los beneficiarios. Como se muestra en el Gráfico 7.6, sólo uno de cada ocho ha tenido algún tipo de préstamo, mientras que entre los beneficiarios la proporción es de dos de cada cinco.

Gráfico 7.5
Acceso de beneficiarios a Crédito



Fuente: Instituto APOYO.

Gráfico 7.6
Acceso de controles a Crédito



Fuente: Instituto APOYO.

EL IMPACTO DEL PROGRAMA DE APOYO A JÓVENES EMPRENDEDORES

En esta parte del informe, se estima el impacto del Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores a través de un análisis econométrico. La muestra para el análisis se construyó tomando en cuenta sólo a aquellos beneficiarios que en la encuesta aplicada manifestaron tener un negocio propio en funcionamiento. En tal sentido, fue necesario eliminar de la base de datos a aquellos jóvenes que no tenían negocio al momento de la encuesta. Luego de este procedimiento, se llevó a cabo un nuevo empate entre los beneficiarios y controles de la nueva base de datos. La metodología aplicada fue nuevamente la propensión de la puntuación y se utilizaron dos criterios fuertes de emparejamiento. En primer lugar, los beneficiarios y los controles debían ser de la misma ciudad y, en segundo lugar, los negocios debían pertenecer al mismo rubro de actividad. Luego del empate, se obtuvo un total de 140 observaciones, de las cuales 70 eran pertenecientes a beneficiarios con un negocio propio y las otras 70 pertenecientes a negocios de controles. Los grupos resultantes presentaron características similares.

Impacto sobre la probabilidad de que el negocio tenga más de un año.

La primera hipótesis a verificar es si el programa contribuye a que la empresa del beneficiario se mantenga activa más de un año. Para verificar esta hipótesis, a saber, si el Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores ha contribuido a la sostenibilidad de los negocios, se estimó un modelo *probit* donde la variable dependiente toma valor uno en los casos en que los negocios se mantuvieran activos por más de un año y cero en otros casos. Las variables de control incluyen características del beneficiario, sector de actividad de la empresa y sede de la capacitación.

Los resultados se muestran en la Tabla 7.9. Como se puede apreciar, las únicas variables significativas diferentes de la participación son si el joven es padre de familia y si se capacitó en Lima. Esto incrementa la probabilidad de tener negocio funcionando durante más de un año. La participación en el proyecto resulta significativa al 99%. Esto es, la participación incrementa la durabilidad del negocio. Más precisamente, eleva en casi 40 puntos porcentuales la probabilidad de tener un negocio durante más de un año.

Tabla 7.9

Estimación de la probabilidad de tener un negocio funcionando más de un año

Variables	Dependiente: más de un año funcionando
Beneficiario del programa	0.396 (4.270)***
Sexo masculino	0.052 (0.97)
Experiencia laboral	0.088 (1.59)
Tiene Hijos	0.231 (2.470)**
Años de estudio	0.015 (0.630)
Edad	0.001 (0.080)
Educación superior	-0.051 (-0.430)
Accedió a crédito	-0.064 (-1.120)
Se capacitó en Cajamarca	-0.054 (-0.680)
Se capacitó en Lima	0.152 (1.780)*
Se capacitó en Piura	0.079 (0.920)
Negocio en sector manufactura	-0.066 (-0.890)
Negocio en sector comercio	-0.006 (-0.080)
Observaciones	140

Entre paréntesis los valores absolutos del estadístico Z. Los valores sin paréntesis informan de un cambio en la probabilidad ante un cambio en la variable independiente.

*significancia al 90%; **significancia al 95%;

***significancia al 99%

Fuente: Instituto APOYO.

Impacto sobre la variación en el número de puestos de trabajo generados por las microempresas

Esta sección presenta el análisis econométrico del impacto sobre la variación en el número de puestos de trabajo generados por las microempresas desde que iniciaron su negocio. Los modelos pretenden estimar si la participación en el programa permitió aumentar el número de trabajadores en los negocios. En dichos modelos, además de un conjunto de variables que están relacionadas con el hecho de que la persona tenga un negocio propio (variables de control), se ha incluido una variable que distingue si la persona encuestada participó o no en el proyecto el Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores. Se estimaron dos modelos. En el primero se consideraron las variables abajo listadas, excepto aquéllas relacionadas con el crédito. En el segundo, se incluyeron las variables como crédito otorgado por el CID, por alguna otra fuente, crédito familiar y acceso al crédito.

Como se puede observar en la Tabla 7.10, cuando no se consideran variables asociadas al crédito, la condición de beneficiario tiene un efecto positivo y significativo sobre el crecimiento del empleo (17.3% mayor). Otras variables significativas en este caso son: el número de trabajadores al inicio del negocio, que, como es natural, afecta la tasa de crecimiento negativamente, y el haberse inscrito en la sede de Piura, que tiene un efecto positivo.

Tabla 7.10
Variación en el número de empleados

Variables	Variación del empleo
Beneficiario del programa	0.173 (2.202)**
Se capacitó en Piura	0.351 (3.253)***
Se capacitó en Cajamarca	0.223 (1.762)*
Núm. Trabaj. al inicio	-0.154 (-3.903)***
Negocio en sector manufactura	-0.052 (-0.503)
Negocio en sector comercio	-0.177 (-1.377)
Tiene Hijos	-0.164 (-1.722)*
Se capacitó en Lima	0.000 (-0.001)
Meses de vida del negocio	0.002 (1.238)
Constante	0.289 (2.065)**
Observaciones	140

Entre paréntesis los valores absolutos del estadístico Z.
Los valores sin paréntesis nos informan de un cambio en la probabilidad ante un cambio en la variable independiente

*significancia al 90%; ** significancia al 95%;

*** significancia al 99%

Fuente: Instituto APOYO.

Cuando se introducen variables referidas al crédito, los resultados cambian (Tabla 7.11). En efecto, la condición de beneficiario ya no afecta significativamente la variación en el empleo, y es, más bien, el crédito el que explica toda la variación. Tanto el crédito logrado a través o con apoyo del CID como aquél de otras fuentes no familiares resultan ser las variables que explican el crecimiento del empleo. La interpretación de este resultado es que el crédito

permite un crecimiento más rápido de la empresa y, por tanto, mayor generación de nuevo empleo. La participación en el proyecto tiene un efecto indirecto en la medida en que facilita el acceso al crédito, no sólo apoyando la gestión del financiamiento sino también asesorando y apoyando la producción de un Plan de Negocios. Así, cuando se excluye al crédito del modelo, la participación resulta la variable significativa.

Tabla 7.11

Variación en el número de empleados incluyendo las variables crédito del CID y crédito de alguna otra fuente

Variables	Variación del empleo
Beneficiario del programa	0.128
	(1.519)
Se capacitó en Piura	0.177
	(1.674)
Núm. Trabaj. al inicio	-0.191
	(-4.953)***
Negocio en sector manufactura	-0.064
	(-0.672)
Negocio en sector comercio	-0.322
	(-2.630)**
Tiene hijos	-0.122
	(-1.378)
Se capacitó en Lima	0.015
	(0.154)
Se capacitó en Cajamarca	0.196
	(1.654)
Meses de vida del negocio	0.000
	(0.149)
Accedió a crédito del CID	0.234
	(1.999)**
Accedió a crédito familiar	0.032
	(0.189)
Otro crédito	0.498

	(4.956)***
--	------------

Constante	0.341
	(2.608)**
Observaciones	140

Entre paréntesis los valores absolutos del estadístico Z. Los valores sin paréntesis nos informan de un cambio en la probabilidad ante un cambio en la variable independiente.

*significancia al 90%; ** significancia al 95%; *** significancia al 99%

Fuente: Instituto APOYO.

Análisis de la diferencia en el número de trabajadores

Para complementar el análisis anterior, en esta sección se analiza la diferencia porcentual entre el número de trabajadores que laboran en los negocios de los beneficiarios y las de los controles. Cabe señalar que el estimador calculado es de corte transversal, es decir, sólo toma en cuenta el número de trabajadores al momento en que se hizo la encuesta.

Los resultados obtenidos arrojan una diferencia de 36.8% a favor de los jóvenes que participaron en el programa. En otras palabras, los beneficiarios tienen en promedio un 36.8% más de puestos de trabajo que los controles. Esta diferencia es significativamente diferente de cero con un nivel de confianza de 99% (Tabla 7.12).

Tabla 7.12
Diferencia en el número de trabajadores entre
beneficiarios y controles

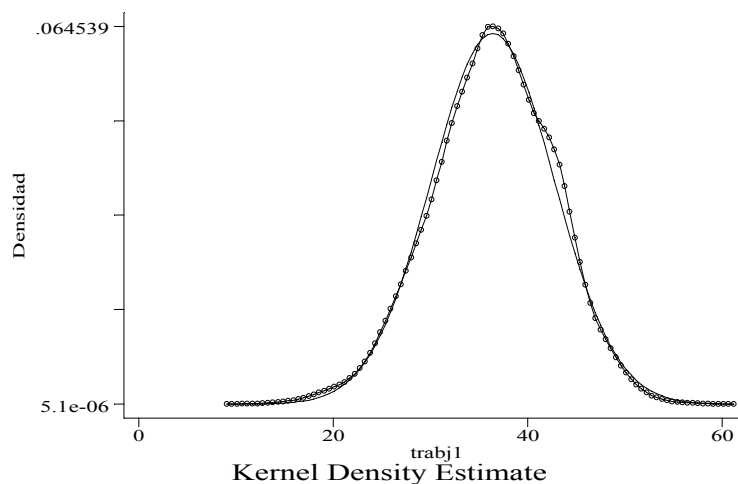
Diferencia en %	Desviación estandar*	[Intervalo de confianza al 99%]	
36.8	6.3	20.5	53.0

* Estimada a partir de 10,000 iteraciones bootstrap

Cuando graficamos el estimador de la diferencia de trabajadores entre beneficiarios y controles podemos comprobar que la totalidad de los valores se encuentra en la sección positiva del eje horizontal. El resultado de que las empresas de beneficiarios generan más empleo que aquéllas del grupo control es estadísticamente confiable.

Gráfico 7.7

Diferencia en el número de trabajadores entre beneficiarios y controles



ANÁLISIS DE LOS INGRESOS

En esta sección se analizan los ingresos de los beneficiarios y controles, estableciendo comparaciones y buscando encontrar estimaciones estadísticamente robustas.

Para la presente evaluación no se incluyó a los ingresos como una variable que nos permita estimar el impacto que el Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores habría podido tener en sus participantes. El hecho se debe a que la variable ingresos puede usarse en un análisis de impacto cuando se tiene información de línea de base, es decir, que se conocen los niveles de ingresos de los beneficiarios antes de ingresar al programa, y por tanto es posible estimar las variaciones en estos ingresos una vez que la persona concluyó su participación en el proyecto y, además, saber si estas variaciones se han dado como consecuencia del proyecto²⁵. En nuestro caso, no tenemos información sobre los ingresos de los beneficiarios antes del proyecto, lo que se tiene es más bien información de ingresos de beneficiarios y controles al momento de la evaluación, en otras

²⁵ No debemos olvidar que las posibles variaciones observadas en los beneficiarios deben ser comparadas con las variaciones de los controles para descontar variaciones que hubieran podido darse por efectos ajenos al programa, como por ejemplo periodos de inflación o de bonanza económica que de todas maneras provocan cambios en los ingresos.

palabras, luego de haber concluido su participación en el Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores.

Una comparación de los ingresos promedio de beneficiarios y controles en los tres meses anteriores al recojo de información nos muestra una significativa diferencia a favor de los beneficiarios, tal como se muestra en la Tabla 7.13. Un segundo dato interesante que emerge de esta comparación es la importante diferencia entre el promedio y la mediana en el caso de los beneficiarios, lo que sugiere la presencia de algunos valores muy altos que tienden a elevar el promedio. En esta dirección, la mediana provee una mejor aproximación. En adición, con la finalidad de presentar un análisis alternativo respecto a esta variable se diseñó un indicador comparativo de la diferencia porcentual promedio entre los ingresos de los beneficiarios y de los controles, utilizando la técnica del *bootstrapping*. En palabras simples, lo que busca esta técnica es aproximarse a la media y la desviación estándar del indicador, a fin de darle más consistencia estadística y ver bajo qué intervalos este indicador es confiable.

Tabla 7.13

Promedio y mediana de ingresos de beneficiarios y controles

	Beneficiarios	Controles
Promedio	1516.40	576.10
Mediana	616.70	410.00

Los ingresos corresponden al promedio de los meses de enero de 2002, diciembre y noviembre de 2001.

Usando esta técnica se encontró que los beneficiarios ganan 61.25% más que los controles, además se puede asegurar que esta diferencia es significativamente diferente de cero con un nivel de confianza del 99%, como se puede observar en la Tabla 7.14.

Tabla 7.14

Diferencia promedio de ingresos entre beneficiarios y controles

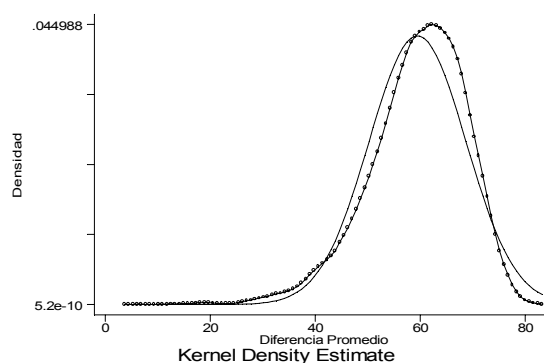
Beneficiarios	Diferencia	Desviación* estandar	Intervalo de confianza al
Toda la muestra	61.3	9.3	99.0
Convocatorias	64.6	10.6	99.0

**Estimadas a partir de 10,000 iteraciones bootstrap*

Se calculó también la función de densidad empírica de Kernel de nuestro estimador. Si los valores de la diferencia de los ingresos se encuentran en su totalidad o gran parte de ellos sobre la parte positiva del eje horizontal, que muestra la magnitud de la diferencia, entonces se puede decir que los beneficiarios ganan consistentemente más que los controles. Los valores del estimador están representados por la curva que tiene marcadores. Además, se ha agregado la gráfica de una distribución normal (sin marcadores) con la misma media y varianza que la distribución empírica, con la finalidad de ver si la distribución de nuestro estimador se aleja o se aproxima a dicha distribución normal.

Al graficar el estimador calculado para el total de la muestra, hallamos que la totalidad de los valores del estimador se encuentra en la parte positiva del eje horizontal. Esto indica que no hay diferencias de ingresos a favor de los controles y, por tanto, podemos afirmar con seguridad que los beneficiarios del programa que han llevado más del 50% de los servicios de capacitación y asesoría *post* tienen ingresos superiores a aquellos que no recibieron estos servicios.

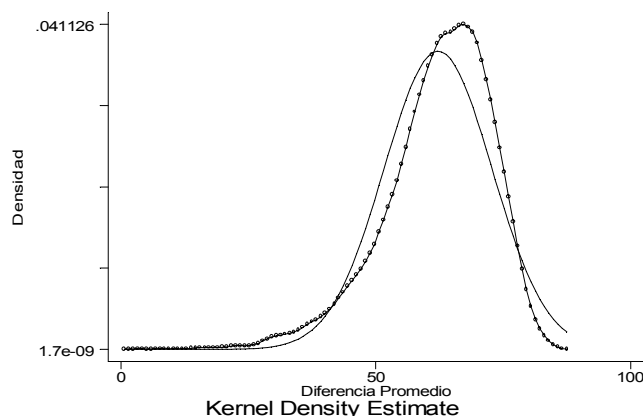
Gráfico 7.8
Diferencia promedio de ingresos entre beneficiarios y controles
(toda la muestra)



Por otro lado, cuando se calculó esta diferencia de ingresos en forma desagregada, se encontraron resultados igualmente marcados y robustos para el segmento de beneficiarios pertenecientes a la convocatoria. Estos individuos en promedio ganan 64.64% más que sus respectivos controles. Este resultado es significativamente diferente de cero con un nivel de confianza superior al 99%. Cuando graficamos el estrato con convocatoria (Gráfico 7.9), comprobamos que todos los valores de nuestro estimador se encuentran en la sección positiva del eje horizontal, lo que nos permite afirmar que los beneficiarios del proyecto tienen

mayores ingresos que los controles. Además, en el gráfico puede comprobarse que la distribución del estimador se aproxima a una distribución normal.

Gráfico 7.9
Diferencia promedio de ingresos entre beneficiarios y controles



Con la finalidad de comprobar los resultados mostrados anteriormente se procedió a realizar un análisis econométrico de corte transversal. En el modelo estimado, la variable dependiente fue el logaritmo del ingreso mensual de los jóvenes, mientras que como variables independientes se incluyeron una serie de características de los individuos, más una variable dicotómica que diferenciaba a los jóvenes que participaron en el programa. Los resultados confirman los hallazgos mostrados con la técnica del *bootstrapping*. Los beneficiarios del programa obtienen mayores ingresos con relación a los controles en porcentaje similar al obtenido en la anterior estimación. Debe considerarse que este estimado de las diferencias de ingresos incorpora dos posibles efectos: más horas trabajadas y mayor retribución por hora trabajada. Lamentablemente, la información de que se dispone no permite separar estos dos efectos.

Debe recalcar que estas diferencias no son atribuibles al programa. En efecto, es posible que antes del inicio del mismo ya existieran diferencias significativas. En este caso, éstas tendrían que ver con características no observables, tales como motivación, determinación o incluso “habilidad innata”. Los resultados, sin embargo, son interesantes y llaman la atención sobre la necesidad de realizar evaluaciones rigurosas de este tipo de intervenciones en el futuro.

Tabla 7.15
Regresión del logaritmo del ingreso mensual de los jóvenes

Variables	Logaritmo del ingreso
Beneficiario del programa	0.56 (3.31)***
Sexo masculino	0.46 (2.31)**
Edad	0.12 (4.46)***
Radica en Lima	0.42 (2.62)***
Accedió a algún tipo de crédito	0.13 (0.742)
Observaciones	153
R-cuadrado	0.23

Entre paréntesis los valores absolutos del estadístico Z. Los valores sin paréntesis informan de un cambio en la probabilidad ante un cambio en la variable independiente.

*significancia al 90%; ** significancia al 95%;

*** significancia al 99%

Fuente: Instituto APOYO.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Del análisis presentado se pueden extraer algunas conclusiones bastante claras sobre el impacto del proyecto en cuanto a la permanencia de los negocios en el mercado y a la generación de empleo. Así mismo, podemos verificar que existen diferencias significativas en cuanto a ingresos a favor de los jóvenes beneficiarios *vis-á-vis* sus controles luego del programa.

En primer lugar, se encuentra que el proyecto tiene un impacto positivo y significativo sobre la probabilidad de que el negocio sobreviva más allá de un año cuando los beneficiarios han recibido al menos el 50% de los servicios *post* que ofrece. En este caso, la probabilidad de tener un negocio con más de un año se incrementa en poco más de 39 puntos porcentuales.

Segundo, en cuanto a la generación de empleo los resultados del análisis sugieren un impacto indirecto del proyecto. Más precisamente, la variación del empleo está fuertemente relacionada con el acceso al crédito. Así, cuando no se consideran variables asociadas al crédito, la condición de beneficiario tiene un efecto positivo y significativo sobre el crecimiento del empleo, implicando un crecimiento mayor en 17 por ciento. Sin embargo, cuando se introducen variables referidas al crédito, los resultados cambian, la condición de beneficiario ya no afecta significativamente la variación en el empleo, y es, más bien, el crédito, sea éste logrado a través o con apoyo del CID o de otras fuentes no familiares, la variable que explica el crecimiento del empleo. El crédito permite un crecimiento más rápido de la empresa y, por tanto, mayor generación de empleo. La participación en el proyecto tiene un efecto indirecto en la medida en que facilita el acceso al crédito, no sólo apoyando la gestión del financiamiento sino también asesorando y apoyando la producción de un Plan de Negocios; por esto, es una variable significativa cuando no se incluye al crédito.

Tercero, analizando los niveles de ingresos se encuentra también que existe una diferencia de 61% a favor de los beneficiarios al nivel de significancia estadística del 99%. También se encuentran diferencias de ingresos significativas a favor de los beneficiarios cuando la definición se restringe a aquellos reclutados a través de las convocatorias, siendo éstas del orden de 64%. Estos resultados son confirmados por la ecuación de ingresos estimada, que arroja una diferencia de 56% a favor de los beneficiarios del programa. Más allá de establecer un límite superior al efecto de la intervención sobre los ingresos, llaman la atención sobre la necesidad de producir información y análisis que permitan sustentar estos efectos, a primera vista demasiado buenos para ser verdaderos. En cualquiera de estos casos, no obstante, debe entenderse que la información disponible no permite establecer una relación causa-efecto entre la participación y los niveles de ingreso, ya que no se tienen datos de ingresos al inicio del proyecto.

El Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores, entonces, muestra efectos positivos en cuanto a la permanencia de las empresas en el mercado, e indirectamente en la generación de empleo. Estos resultados plantean algunos retos y consideraciones relevantes en la perspectiva de elevar la efectividad de este tipo de intervenciones.

La primera consideración es que el número de beneficiarios es más bien reducido. Un reto a considerar por el programa es, entonces, de qué manera incrementar la cobertura sin sacrificar la magnitud del impacto promedio por beneficiario. La limitación, en esta dirección, es que el éxito del programa descansa en gran medida en la atención personalizada que provee a sus beneficiarios. Sacrificar esta característica en pos de lograr masividad sería un error de parte de los ejecutores. ¿Cómo, entonces, darle mayor alcance al programa? Una idea que sugerimos explorar y evaluar es la posibilidad de operar

a través de créditos que permitan crear un fondo que financie el apoyo a nuevos jóvenes empresarios. En la medida en que se tiene un conjunto de casos exitosos y con una adecuada campaña de difusión, esto podría resultar atractivo para algunos jóvenes. El concepto es que la inversión que realiza el CID en los jóvenes pueda de alguna manera, aunque sea parcialmente, ser recuperada luego de que el joven empresario se ha establecido. Servicios de apoyo una vez egresados del programa podrían hacer esto más atractivo.

Una segunda recomendación se refiere a la estandarización de los procedimientos para la incorporación de beneficiarios. En el pasado se han incorporado jóvenes tanto a través de concursos como de convocatorias más bien personalizadas. Basados en esta experiencia se podría establecer cuál es la mejor estrategia para llegar a los jóvenes que puedan aprovechar mejor el programa.

La tercera recomendación se relaciona con la necesidad de incluir indicadores de bienestar entre los objetivos del proyecto. Debe entenderse que el que los jóvenes tengan un negocio propio no es un fin en sí, sino, más bien, un medio para mejorar sus niveles de bienestar. Este es un fin razonable sólo si efectivamente les permite acceder a un nivel de bienestar superior, reflejado, por ejemplo, en mayores niveles de ingresos que los que tendrían como asalariados.

La cuarta recomendación concierne a la información disponible para evaluar el impacto del proyecto. Deberían considerarse cuidadosamente las necesidades de información para futuras evaluaciones del proyecto al inicio de la experiencia, puesto que una vez iniciada es muy difícil recuperarla. Específicamente, la línea de base debería contener la información necesaria para luego poder evaluar el impacto del proyecto, incluyendo datos puntuales de ingresos. Al igual que en el Proyecto JUMP, se debe considerar, cuando el caso lo amerite en virtud de tener información más completa y de mayor calidad, un recojo y construcción de línea de base de manera independiente²⁶.

Finalmente, puesto que un año parece ser un periodo un tanto limitado para juzgar la viabilidad de las empresas establecidas, se sugiere, a partir de los resultados obtenidos, realizar una nueva medición a la misma muestra considerada en este estudio, un año después de realizada. El objetivo es verificar la sostenibilidad de los efectos del proyecto en el tiempo. Esto permitiría, además de responder a la pregunta de cuán duraderos son los efectos de este tipo de intervención, ver qué características de los jóvenes y qué estrategias aplicadas a sus negocios permiten darles mayor sostenibilidad.

²⁶ Ésta es la práctica habitual, por ejemplo, del Proyecto de Capacitación ProJoven.

CAPITULO VIII

ANÁLISIS DE COSTOS DEL PROGRAMA DEL CID

En las secciones anteriores del estudio se ha mostrado que el Programa del CID logró efectos positivos directos sobre sus beneficiarios, al incrementar la probabilidad de que los negocios estuvieran operando más allá del año, e indirectamente, a través del crédito al influir en un mayor crecimiento del número de trabajadores empleados. Esta parte del estudio tiene como objetivo estimar y analizar los costos promedio por beneficiario o costos unitarios involucrados en la implementación de dicho programa.

El análisis intenta, por un lado, identificar los costos de un programa como el del CID para obtener tales efectos, y por otro lado, busca distinguir entre los costos aproximados de los diferentes componentes del programa. En las estimaciones que se presentan más adelante se ha tenido en cuenta que el programa estuvo estructurado en etapas claramente diferenciadas y con variada asistencia de participantes en cada una de ellas. Además, se tuvo en consideración que el Programa del CID captó jóvenes participantes en diferentes momentos del tiempo: el Concurso 1999, Concurso 2000 y las convocatorias. La estimación y el análisis de los costos toman como base información proporcionada por el sistema de información del CID.

El análisis es relevante en vista que el programa sigue vigente en la actualidad y los hallazgos pueden resultar útiles en el establecimiento de mejoras en la asignación de sus recursos. Además, cabe la posibilidad de que un programa alcance los objetivos que se propuso, pero los recursos necesarios para lograr

tales efectos pueden resultar onerosos en comparación con intervenciones alternativas, las cuales también puedan lograr efectos, pero a un menor costo. En esta dirección, resulta importante contrastar los resultados con la inversión hecha por la empresa en funcionamiento.

ESTADÍSTICAS SOBRE LOS PARTICIPANTES

En la etapa previa a la realización de los concursos, el programa ofrece a los interesados servicios de asesoría y capacitación con el fin de apoyarlos en la elaboración de su plan de trabajo. No todos los inscritos hacen uso de estos servicios, en la Tabla 8.1 se puede observar el total de jóvenes involucrados de alguna manera en el programa. En las asesorías *pre* el CID atendió a 984 jóvenes y en las capacitaciones la cifra alcanzó los 1,831 jóvenes. Además, los jóvenes inscritos en los diferentes concursos fueron 4,616, entre los cuales se seleccionaron a los beneficiarios del programa²⁷.

Tabla 8.1
Proyecto CID: jóvenes atendidos en el componente *pre*

Actividades	Número de jóvenes
Asesoría <i>Pre</i>	984
Capacitación <i>Pre</i>	1,831
Inscritos en concursos	4,616

Fuente: Base de datos CID

Fuente: Instituto APOYO.

En la Tabla 8.2 se muestran las estadísticas de participantes en las diferentes etapas del programa. Así, al agregar a los jóvenes de todas las sedes que luego del proceso de selección resultaron beneficiarios del programa, se tiene que el CID capacitó en el componente de asesorías *post* a un total de 674 jóvenes, en el componente de las capacitaciones a un total de 571 jóvenes, y en el componente de las pasantías participaron 425 jóvenes emprendedores. Por último, concluidos los servicios de asesoría, capacitación y pasantías, el programa logró que 427 jóvenes beneficiarios estuvieran operando una empresa²⁸.

²⁷ Para que los jóvenes se interesen en el programa, el CID realizó 306 charlas de sensibilización, las cuales reunieron aproximadamente a 12,400 individuos.

²⁸ El CID hace una distinción entre los beneficiarios, considera como “activos” a los jóvenes que participaron durante todo el programa, aunque pudieran haber faltado a alguno de los servicios. Los “retirados” fueron aquellos jóvenes que recibieron algún servicio, pero abandonaron el programa por diversas razones.

Un aspecto que se desprende de los datos es que las convocatorias han tenido una mayor efectividad para captar beneficiarios. Si juntamos los beneficiarios del concurso de 1999 y del Concurso 2000 apenas suman 76 de los 427 que tienen una empresa funcionando. A esto hay que sumarle el hecho de que el proceso seguido por los jóvenes en las convocatorias es más corto, con el consiguiente ahorro de recursos.

Un dato interesante es que aproximadamente dos de cada tres beneficiarios activos del programa termina operando una empresa. Esto se puede observar en la Tabla 8.2. Si sumamos los beneficiarios que ingresaron por intermedio de los concursos y que recibieron asesorías, ellos totalizan 152 jóvenes, de los cuales 76 terminaron operando una empresa. La proporción es más alta para los jóvenes que ingresaron por las convocatorias, pero debe tenerse en cuenta que algunos de los jóvenes ya habían empezado a implementar su negocio y entraron al programa con la finalidad de fortalecerlo y hacerlo sostenible en el tiempo.

Tabla 8.2

Proyecto CID: servicios *post* y total de beneficiarios con empresa formada

	Asesorías <i>post</i>	Capacitaciones <i>post</i>	Pasantía	Total de beneficiarios con empresas
Concurso 1999	106	88	69	48
Concurso 2000	46	38	26	28
Convocatorias	522	445	330	351
Total	674	571	425	427

Fuente: Base de datos CID

Fuente: Instituto APOYO.

COSTOS TOTALES DEL PROGRAMA

Los costos en los que incurrió el Programa del CID ascendieron a un total de 602,400 dólares. Este monto de dinero cubre los gastos realizados entre junio de 1999 y noviembre de 2001, lapso en el que se realizaron los dos concursos, las convocatorias y se prestaron los servicios a los beneficiarios del programa. Estos costos han sido agrupados en tres categorías: costos administrativos, costos del componente *pre* y costos del componente *post*.

Tabla 8.3
Proyecto CID: estimaciones de costos totales
(en US dólares)

Descripción	Total	%
Costos administrativos y equipos	221,360	37
Componente <i>pre</i>	157,080	26
Asesorías <i>pre</i>	28,950	5
Capacitaciones <i>pre</i>	81,730	14
Identificación y promoción	46,400	8
Componente <i>post</i>	223,960	37
Asesorías <i>post</i>	89,070	15
Capacitaciones <i>post</i>	29,010	5
Pasantías	73,380	12
Red de apoyo	32,500	5
Total	602,400	100

Fuente: Base de datos CID

Fuente: Instituto APOYO.

Como se puede observar en la Tabla 8.3, la mayor proporción de recursos fue destinada al componente *post*, que en términos porcentuales alcanzó el 37% del total. Este componente incluye todos los gastos por los servicios recibidos una vez que los jóvenes fueron seleccionados como beneficiarios, desde las asesorías hasta el pago a los beneficiarios de las pasantías realizadas. También incluye los gastos por la red de apoyo, a través de la cual se realizaron encuentros de jóvenes empresarios y ferias comerciales. Los gastos en el componente *pre* representaron un 26% del total. Este componente considera los recursos utilizados en las campañas de identificación y sensibilización de jóvenes, así como los costos de los servicios que prepararon a los jóvenes para el concurso donde se elegirían a los beneficiarios. Poniendo a un lado los costos administrativos, difíciles de descomponer, alrededor del 40% de los recursos del programa fueron al componente *pre* y 60% al componente *post*.

Los costos administrativos representaron un 37% de los costos totales. Estos costos incluyen los costos de diseño y supervisión de programa, los gastos en equipos, y los costos operativos de la implementación. A su vez, estos últimos agrupan los fondos destinados a recursos humanos, pago de servicios, como alquileres, agua, luz y otros, y materiales (Tabla 8.4).

Tabla 8.4

Proyecto CID: estimación de costos administrativos
(en US dólares)

Descripción	Total	%
Costos Operativos	159,570	72
Recursos Humanos	108,000	49
Otros costos operativos	51,570	23
Costos de diseño y supervisión	52,850	24
Equipamiento	8,940	4
Total	221,360	100

Fuente: Base de datos CID

Fuente: Instituto APOYO.

COSTOS POR EMPRESA EN OPERACIÓN

Teniendo en cuenta que 417 jóvenes terminaron el programa operando una empresa, al dividir entre este número los gastos totales de todo el periodo de implementación, encontramos que los costos individuales del programa ascienden a 1,411 dólares por beneficiario con empresa en operación (Tabla 8.5). Debe resaltarse que en este estimado no se ha considerado a los jóvenes que asistieron a algunos de los servicios brindados por el programa y que por diversos motivos no lograron completar todos los servicios. Esto implica que el costo individual encontrado está cargando a los 417 jóvenes los gastos, por un lado, de aquellas personas que no resultaron beneficiarios pero fueron capacitados, por otro lado, de aquellos que fueron beneficiarios y abandonaron el programa o que al término del programa no estaban operando una empresa.

Tabla 8.5
Estimación de los costos del programa por empresa en operación

Descripción	Individual
Costos administrativos y equipos	518
Componente pre	368
Asesorías pre	68
Capacitaciones pre	191
Identificación y promoción	109
Componente post	524
Asesorías post	209
Capacitaciones post	68
Pasantías	172
Red de apoyo	76
Total	1,411

Fuente: Base de datos CID

Fuente: Instituto APOYO.

El costo individual estimado no considera los costos de oportunidad asociados a participar en el programa. Los jóvenes emplean tiempo que podrían ser horas de trabajo y por tanto ingresos monetarios al asistir a los servicios que brinda el programa. Con los datos disponibles no ha sido posible estimar estos costos de oportunidad.

Este costo individual estimado es considerablemente más alto que los costos de programas de capacitación como PROJoven, el cual se encuentra cercano a los 520 dólares por beneficiario²⁹. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que los jóvenes del Programa del CID contratan a otros trabajadores en sus empresas. Los empleos creados y los ingresos generados constituyen un beneficio indirecto del programa. Los datos proporcionados por la encuesta indican que en promedio los beneficiarios del CID tienen en sus empresas a tres trabajadores, entre permanentes eventuales y ellos mismos. Si consideramos esto, el costo por empleo generado es de alrededor de 470 dólares, lo que se compara favorablemente en relación a PROJoven.

Así, el análisis de los costos del Programa Apoyo a Jóvenes Emprendedores del CID indica que no sólo el programa tiene un significativo impacto favorable

²⁹ Ñopo Hugo, Miguel Robles y Jaime Saavedra. Una medición del impacto del Programa de capacitación Laboral Juvenil PROJoven. GRADE. Lima, 2002.

sobre los participantes, sino que, además, esto se logra a un costo razonable. Por otro lado, en cuanto a la distribución de los recursos por componentes, encontramos que guardan una relación muy similar: cerca de un tercio se destinó al “componente *pre*”, poco más de un tercio a costos administrativos, y lo mismo para el “componente *post*”.

CAPÍTULO IX

REFLEXIONES FINALES

En este estudio se ha encontrado que los proyectos de capacitación para jóvenes emprendedores son capaces de producir efectos positivos sobre sus beneficiarios. Sin embargo, como se ha demostrado para el caso de los proyectos de CARE y del CID, el logro de los objetivos planteados por los programas en ningún caso puede ser asegurado por algún curso de capacitación, sino que está condicionado a un permanente seguimiento a los jóvenes, brindándoles oportunidades de pasantías, así como asesoría durante la implementación de sus negocios. Dicho en otras palabras, el sólo hecho de asistir a un curso de capacitación o gestión empresarial no asegura a los jóvenes la posibilidad de crear sus propios negocios y, por tanto, los objetivos de los programas difícilmente son alcanzables si no se toma en cuenta este aspecto en el diseño.

En general, en el Perú se invierte poco en capacitación. Esto se debe en parte a la poca inversión de las empresas, pero también en parte a escasa inversión del Estado. Más allá del Programa PROJoven, orientado a jóvenes que quieren insertarse en una relación asalariada; del Programa BONOPYME, que busca difundir el uso de la capacitación y la asistencia técnica en las microempresas; y el Sistema de Información Laboral del Ministerio de Trabajo es difícil identificar otros programas públicos que puedan configurar políticas activas para el mercado laboral. Esto ciertamente contrasta con lo que ocurre en países más desarrollados donde la inversión en políticas activas de empleo es medida como porcentaje del PBI. Sin duda, resulta poco menos que imposible acercarnos a esos niveles en el mediano plazo. Los recursos públicos son en general muy escasos y por tanto se

debe tratar de orientar la inversión pública hacia aquellas actividades con el mayor retorno social.

Por esto, es necesario tener evaluaciones rigurosas de programas de capacitación. Éste es un esfuerzo aún incipiente en el Perú, y que hasta hoy se ha orientado a programas para el empleo dependiente, principalmente a las diferentes convocatorias de PROJoven. Este documento quiere ser un aporte en la dirección de incorporar a programas para el autoempleo en este tipo de evaluaciones. Los resultados que aquí se presentan, optimistas, como son con respecto a los resultados de estos dos programas en particular, proveen conclusiones iniciales, que deberían ser validadas por futuros ejercicios de este tipo. Éstos deberían considerar el recojo de información de variables de bienestar, como ingresos, antes y después de la participación en el programa.

Dicho esto, y a riesgo de pecar de prematura, la implicancia central de política del presente estudio es que estructurar paquetes de servicios que apoyen a jóvenes a insertarse en el autoempleo puede ser una manera eficaz de promover el empleo. Sin embargo, su efectividad depende críticamente de las características del programa que se quiere implementar. Un aspecto que aparece muy claro en este sentido es que la capacitación por sí sola no es efectiva. Solamente cuando la capacitación se combina con componentes tales como seguimiento, pasantía en empresas y asesorías una vez montado el negocio, se pueden asegurar resultados o impactos positivos sobre los beneficiarios. Por tanto, no se trata de capacitar a jóvenes para el autoempleo sino de diseñar intervenciones más adecuadas, más selectivas y personalizadas, si se quieren mostrar efectos al final de la experiencia. Se debe considerar también la influencia identificada de variables como la edad y la experiencia laboral previa sobre las variables objetivo.

Cabe destacar en este sentido el papel que juega Fondoempleo en la promoción de programas que cumplan con estándares de calidad exigentes. Así, el hecho de que diferentes tipos de programas compitan entre sí por su financiamiento y el mecanismo transparente de selección de proyectos ganadores a través de un jurado competente y calificado, donde participan académicos, empresarios de éxito y especialistas temáticos, contribuye a que el sector privado se esfuerce en diseñar mejores programas. También contribuye el hecho de que Fondoempleo cuente con un sistema de monitoreo y evaluación en manos de instituciones especializadas e independientes, rescatando así las lecciones aprendidas de cada una de las experiencias. Un reto clave para el progreso continuo del país en un entorno económico cada vez más demandante es la permanente calificación de su fuerza de trabajo. En este contexto, Fondoempleo cumple una función tanto más valiosa por lo singular de su esfuerzo. Las lecciones que se pueden extraer de las dos experiencias aquí evaluadas son un buen ejemplo de esto.

BIBLIOGRAFÍA

- BAKER, Judy (2000). "Evaluating the Impact of Development Projects on Poverty: A Handbook for Practitioners". Washington, D. C.: The World Bank.
- BLANCHFLOWER, David y Oswald ANDREW (1998a). "What Makes an Entrepreneur?" Journal of Labor Economics, January, 16(1) pp. 26-60.
- BLANCHFLOWER, David y Oswald ANDREW (1998b). "Entrepreneurship and the Youth Labour Market" A report for the OECD.
- BLANCHFLOWER, David y Bruce MEYER (1994). "A Longitudinal Analysis of Young Self-employed in Australia and the United States". Small Business Economics, vol 6, no. 1, pp 1-20.
- CARE Perú (2000). "Estudio de Línea de Base del Proyecto de Formación Empresarial de la Juventud". Lima, mimeo.
- CARNEIRO, P., J. HECKMAN and E. VYTLACIL (2001), "Estimating the Rate of Return to Schooling When It Varies Among Individuals". U of Chicago, April, 2001.
- CHACALTANA, Juan y Denis SULMONT (2002). "Políticas Activas en el Mercado Laboral Peruano: El Potencial de la Capacitación y los Servicios de Empleo". Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), Red de políticas de empleo, Lima, mimeo.

DE SOTO, Hernando (1989), El Otro Sendero: La Revolución Informal. Bogota: ILD, 8ª edición.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN, FUNDACIÓN CORONA y CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS. Evaluación de los Programas de Apoyo a la Microempresa 1997-1998, Bogotá.

EZEMENARI, Kene, Anders RUDQVIST y K. SUBBARAO (1999). "Impact Evaluation: A Note on Concepts and Methods". Washington, D. C.: The World Bank.

EVANS, David y Linda LEIGHTON (1989). "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship" The American Economic Review, Vol. 79 (3) pp. 519-35.

EVANS, David y Jovanovic, BOYAN (1989). "A Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints". Journal of Political Economy, Vol 97 (4) pp. 808-27.

FAWCETT, CAROLINE (2001) "Latin American Youth in Transition: A Policy Paper On Youth Unemployment in Latin American". School of International Service. American University. Inter-American Development Bank.

FRIEDLANDER, Daniel, David GREENBERG y Philip ROBINS (1997). "Evaluating Government Training Programs for the Economically Disadvantaged". En: Journal of Economic Literature, vol. 35.

GALDO, José Carlos (2000). "Una metodología de Evaluación de Impacto de los Programas de Educación y/o Capacitación en el Mercado Laboral: El Caso de PROJoven". En: E. Vasquez (ed.), Impacto de la inversión social en el Perú, Lima: CIUP-IDRC.

GREENE, William (1998). Análisis Económico. Madrid: Prentice Hall, 3ra. edición.

HARRIS, John R. y Michael TODARO (1970). "Migration, Unemployment and Development: A Two Sector Analysis", American Economic Review, marzo, pp. 126-142.

HECKMAN, James (1979). "Sample Selection Bias as a Specification Error". Econometrica, vol. 47.

HECKMAN, J., R. LALONDE and J. SMITH (1999), "The Economics and Econometrics of Active Labor Market Programs", en O. Ashenfelter y D. Card, (eds), Handbook of Labor Economics, Vol. IV, 1865-2073.

- INSTITUTO APOYO (2000). “Sexta Evaluación Expost del Foncodes: Evaluación de Impacto y Sostenibilidad”, Lima, Informe preparado para Foncodes.
- JARAMILLO, Miguel y Mario ARRÓSPIDE. (2001). “Evaluación de Impacto del Proyecto: Bonos de Capacitación Laboral y Empresarial –BONOPYME”, Lima, Diciembre 2001.
- LAZEAR P., Edward (2002). “Entrepreneurship” NBER working paper 9109.
- MANSKI, Charles, y Irwin GARFINKEL (1992). Evaluating Welfare and Training Programs. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN SOCIAL (1997). “Desempleo Regional y Remuneraciones en el Perú” En: Boletín de Economía Laboral. Año 1, N° 4. Lima.
- NOVALES, Alfonso (1993). Econometría. Madrid: McGraw-Hill, 2da Edición.
- RAVALLION, Martin (1999). “The Mystery of the Vanishing Benefits: Ms. Speedy Analyst’s Introduction to Evaluation”. Washington, D. C.: The World Bank.
- RAUCH, James E. (1991). “Modelling the informal sector formally”, en Journal of Development Economics, 35, pp.33-47.
- ÑOPO Hugo, Miguel ROBLES y Jaime SAAVEDRA (2002). “Una medición del Impacto del Programa de Capacitación Laboral Juvenil PROJoven”. Lima
- SAAVEDRA, Jaime y Juan CHACALTANA (2000). Exclusión y Oportunidad: Jóvenes Urbanos y su Inserción en el Mercado de Trabajo y en el Mercado de Capacitación. Lima.
- VILLARÁN, Fernando (1998). Riqueza popular: Pasión y Gloria de la Pequeña Empresa. Lima: Congreso de la Republica.
- YAMADA, Gustavo ed. (1996). Caminos Entrelazados. La Realidad del Empleo Urbano en el Perú. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.