



SISTEMATIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA
DEL CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL
DESARROLLO REGIONAL - CEDER EN
PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE
CAPACITACIÓN Y FINANCIEROS
A JÓVENES

PERÚ

I. RESUMEN EJECUTIVO

Con el Proyecto “Formación empresarial y mejoramiento del empleo de los jóvenes en Arequipa” se busco beneficiar a jóvenes de 18 a 30 años de edad de escasos recursos económicos de la ciudad de Arequipa, para que se inserten competitivamente en el mercado laboral, con la finalidad de contribuir a mejorar sus niveles de ingreso, desplegando sus capacidades de gestión empresarial y de desarrollo personal, ya sea para emprender o mejorar un negocio o mediante un nuevo puesto de trabajo.

Los jóvenes representan el 25% de la población y son el sector más vulnerable al desempleo que afecta al 19% de la Región. Así mismo, la formación que reciben es de baja calidad y no desarrollan las habilidades ocupacionales y emprendedoras que les permitan acceder a mejores oportunidades de empleo que la economía del país ofrece. Así mismo, los jóvenes no tienen acceso al crédito para emprender iniciativas de negocios porque la actual oferta de las entidades financieras exige experiencia y garantías reales.

La Metodología consistió en varias etapas y se inicio con un estudio de identificación de las oportunidades de inversión en la Región para la formulación de cadenas productivas que ayudaría a guiar los emprendimientos de negocios de los jóvenes.

Se realizó una convocatoria pública a jóvenes para que participen el proyecto, a los interesados se les brindó capacitación en gestión empresarial y desarrollo personal, en esta etapa se seleccionó a un grupo con cualidades y aptitudes para emprender un negocio, a quienes se les capacitó y asesoró en elegir una oportunidad de negocio de su interés, esta etapa concluyó con la elaboración del plan de negocios correspondiente.

En la siguiente etapa se trabajó con los jóvenes cuyos planes de negocios sustentaban adecuadamente su viabilidad. Ellos participaron en talleres de capacitación técnico-productivos para garantizar el buen funcionamiento de sus futuros negocios.

Finalmente, se le brindó financiamiento a través de FONDESURCO, institución especializada en microcréditos, con quien se firmó un convenio. Para acceder al crédito los jóvenes fueron evaluados en la viabilidad de sus proyectos y requisitos básicos, fáciles de cumplir. Para respaldar los préstamos CEDER constituyó un Fondo de garantía.

En la etapa de ejecución del Plan de Negocios, los jóvenes recibieron asistencia técnica y asesoría en gestión empresarial por profesionales especialistas.

El proyecto benefició a 418 jóvenes (232 varones y 186 mujeres) quienes participaron directamente de las actividades del proyecto. 139 fueron seleccionados para asistirlos en la elaboración de Planes de Negocios, de los cuales 31 lograron sustentar adecuadamente su viabilidad. CEDER presentó a 25 jóvenes aptos para solicitar financiamiento a FONDESURCO. 16 jóvenes recibieron créditos por un valor de US\$ 18,500, en promedio de US\$ 1,159 cada uno. La tasa de interés fue de 2.5% mensual, siendo los plazos variables hasta un máximo de 18 meses. El destino del financiamiento fue a actividades de turismo, apicultura, confecciones de prendas de vestir, servicios de belleza, comidas, artesanía, crianza y comercialización de cuyes y porcinos, entre otros.

Un aspecto a destacar es la participación de tres municipios locales quienes se unieron en la publicidad y difusión del proyecto. También favoreció contar con un grupo de profesionales en la localidad, especialistas en capacitación en temas técnicos productivos y gestión empresarial, así también, en identificar y asesorar oportunidades de negocios.

La dificultad mayor fue el débil interés de los jóvenes por emprender un proyecto de negocio, la mayoría se motivó por las actividades de capacitación. Ello revela la baja cultura emprendedora que se forma en el sistema escolarizado del Perú.

El Proyecto fue implementado por el Centro de Estudios para el Desarrollo Regional (CEDER), organización no gubernamental con 26 años de vida institucional, especializada en programas de desarrollo de la competitividad local y procesos de descentralización en zonas rurales y urbano marginales. Con experiencias brindar servicios de capacitación, asistencia técnico productiva, formación de líderes locales, entre otros.

II. ANTECEDENTES

Contexto nacional y marco que da origen a la experiencia

Uno de los problemas fundamentales que afecta a la mayor parte de la población del país son las altas tasas de desempleo y subempleo. Según un estudio sobre pobreza del Instituto Nacional de Estadística del Perú (INEI) el 2001, el nivel de desempleo alcanzaba 15.7%; y del total de la población ocupada, el 77% se encontraban en calidad de informales. Este problema particularmente tiene mayor incidencia en los jóvenes que tienen entre 18 y 30 años de edad.

En el departamento de Arequipa, según la misma fuente, la situación es relativamente mas grave el nivel de desempleo llega al 19%, debido a que, como consecuencia del proceso de liberalización de la economía, las empresas más importantes han trasladado sus centros de operaciones a la ciudad de Lima.

Si bien es cierto, actualmente existe una gran oferta de capacitación técnica, generalmente esta es de muy mala calidad y no está acorde con las oportunidades que la economía del país podría brindar a los jóvenes; especialmente las limitaciones derivan del hecho de que las instituciones de capacitación técnica no desarrollan las habilidades y destrezas empresariales requeridas por los jóvenes ni tampoco les facilita la construcción de sus redes sociales (capital de trabajo), que les permita acceder a mejores oportunidades de empleo. Esta situación conduce a la frustración y el malestar en los jóvenes al no poder conseguir un empleo adecuadamente remunerado. A ello hay que anotar que la pobreza en que viven termina deteriorando aún más sus niveles de autoestima.

El proyecto precisamente busca desarrollar en los jóvenes, habilidades y destrezas empresariales, así como ayudarles a construir un sistema de relaciones sociales, que les posibilite crear su propio negocio y/o acceder a otras oportunidades de empleo en mejores condiciones.

Lugar donde se desarrolla y características de la población vinculados a la experiencia

La experiencia se desarrolla en la Provincia de Arequipa, capital del Departamento de Arequipa – Perú.

Arequipa se encuentra ubicada al Suroeste del Perú, con una extensión de 63,345.39 Km², que representa el 4.9% del total de la extensión del País, tiene una altitud de 2,335 m.s.n.m. Sus puntos extremos se encuentran entre las coordenadas geográficas 14°36'006" y 17°16'54" Latitud Sur, y 70°50'24" y 75°05'52" Latitud Oeste.

Está integrada por dos regiones naturales, Costa y Sierra; presentando variado aspecto físico, por su irregular topografía determinada por la Cordillera Occidental.

La accidentada fisiografía que presenta la región ha determinado su variedad climática y su aridez que se expresa en bajas precipitaciones, la escasa humedad y las grandes variaciones de temperatura predominando el clima templado (cálido en la parte costera, frío y seco en las partes altas), con cultivos diferentes según los pisos ecológicos.

Las Principales actividades económicas, en relación al aporte al Producto Bruto Interno (PBI) están concentradas en el grupo de Agricultura, Caza y Silvicultura (20.18%), en este grupo destaca la producción lechera como la mayor del país y productos de exportación que han alcanzado un crecimiento significativo en los últimos años. La segunda actividad importante es la Industrial (13.45%) orientada a la producción de alimentos, materiales de construcción, textil y confecciones de fibra de alpaca, entre otros. La tercera actividad es la minería (9.38%) cuya capacidad productiva se ha elevado significativamente, liderando la extracción del cobre. Cabe destacar el acelerado crecimiento de la actividad financiera, comercial y el turismo que han contribuido a dinamizar el mercado regional del Sur del País.



Las características de la población de la Provincia de Arequipa se muestran en los siguientes cuadros:

Cuadro N° 1
POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE AREQUIPA SEGÚN GRUPO ETAREO

Grupo Etareo	Población	Porcentaje
0 a 17 años	269,892	31%
18 a 30 años	217,522	25%
31 a más años	376,836	44%
TOTAL	864,250	100%

Fuente.- Instituto Nacional de Estadística del Perú (INEI). Censo de Población 2007.

Cuadro N° 2
POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE AREQUIPA SEGÚN GRUPO ETAREO Y SEXO

Grupo Etareo	Hombre	Mujer	Total
0 a 17 años	51%	49%	100%
18 a 30 años	48%	52%	100%
31 a más años	46%	54%	100%
TOTAL	48%	52%	100%

Fuente.- Instituto Nacional de Estadística del Perú (INEI). Censo de Población 2007.

Cuadro N° 3
POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE AREQUIPA SEGÚN GRUPO ETAREO Y NIVEL DE INSTRUCCIÓN ALCANZADO

Grupo Etareo	Educación Inicial	Primaria	Secundaria	Superior No Universitario Incompleta	Superior No Universitario Completa	Superior Universitario Incompleta	Superior Universitario Completa	Total
0 a 17 años	10%	40%	33%	1%	0%	1%	0%	100%
18 a 30 años	0%	4%	32%	16%	14%	20%	12%	100%
31 a más años	0%	17%	26%	6%	14%	7%	23%	100%
TOTAL	3%	20%	30%	7%	10%	9%	14%	100%

Fuente.- Instituto Nacional de Estadística del Perú (INEI). Censo de Población 2007.

Contexto institucional:

Nombre completo.
Centro de Estudios para el Desarrollo Regional – CEDER.

Área de influencia.

El ámbito de influencia de CEDER está delimitado por los departamentos de:

Arequipa: Provincia de Chivay.

Moquegua: Provincia de General Sánchez Cerro (Puquina y Omate).

Puno: Provincia de Puno (Mañazo y Vilque).

En zonas rurales donde la población en condiciones de pobreza supera el 50%.

Breve descripción de los antecedentes institucionales:

CEDER es una Organización no Gubernamental de Desarrollo fundada en 1983, en los últimos años su trabajo se ha centrado en tres ejes temáticos, como el apoyo al proceso de descentralización, el desarrollo de la competitividad local y regional que permita mejores ingresos para los productores, y la inclusión de los niños pobres a servicios educativos de calidad.

En todos los proyectos aplica el enfoque de género para desarrollar las capacidades de ambos sexos.

Recursos financieros.

Los recursos financieros son los aportes de la institución y los de organizaciones de cooperación:

- Manos Unidas,
- Louvain Developpement (Bélgica) con sede para Latinoamérica en Bolivia,
- Fondo Empleo,
- CESVI,
- Avina,
- Cedepas,
- Cipca,
- Interregiones Perú,
- Fundación Telefónica,

Servicios de capacitación y financieros y no financieros que ofrece.

- Capacitación técnica y en gestión empresarial para el manejo sostenible de ganado vacuno.
- Capacitación y asistencia técnica productiva en forrajes.
- Capacitación técnica productiva empresarial en derivados lácteos.
- Asistencia técnica en mejoramiento genético por inseminación artificial.
- Capacitación en producción de derivados lácteos.
- Asistencia Técnica en producción de frutales.
- Asistencia técnica en el control de plagas de frutales.
- Formación de líderes locales rurales.
- Asistencia técnica productiva y comercial a pequeños criadores de camélidos sudamericanos.
- Asistencia técnica y construcción canales de riego.

III. PRESENTACIÓN GENERAL DE LA EXPERIENCIA Y METODOLOGÍA UTILIZADA

Presentación del Proyecto:

Fundamentación de creación del programa con jóvenes

El proyecto se sustenta en el índice de desempleo y subempleo en el Departamento de Arequipa es elevado y afecta principalmente a los jóvenes, según el Instituto Nacional de Estadísticas el desempleo alcanza el 15.7% del total de la población económicamente activa.

La oferta actual de capacitación técnica orientada a los jóvenes es de mala calidad y no está acorde a las oportunidades que la economía del país ofrece.

No existe formación de habilidades y destrezas requeridas para que los jóvenes puedan adoptar iniciativas empresariales.

Los jóvenes no tienen acceso al crédito para emprender iniciativas empresariales porque la actual oferta de las entidades financieras exige contar con experiencia y garantías reales.

Los jóvenes no están inmersos en redes sociales y tampoco tienen las habilidades para construirlas para que éstas permitan acceder a mejores oportunidades de empleo.

El proyecto tiene como propósito que los jóvenes de 18 a 30 años de edad de escasos recursos económicos de la ciudad de Arequipa, se inserten competitivamente en el mercado laboral, con la finalidad de contribuir a mejorar sus niveles de ingreso, desarrollando sus capacidades de gestión empresarial y de desarrollo personal, ya sea para emprender o mejorar un negocio o mediante un nuevo puesto de trabajo.

Apoyo recibidos.

Apoyo financiero: Cesvi Cooperazione e Sviluppo, con recursos de la Unión Europea.

Metas.

El proyecto benefició a 418 jóvenes (232 varones y 186 mujeres), de estratos poblacionales pobres de las áreas urbano-marginales de la ciudad de Arequipa, que tienen entre 18 y 30 años y que participaron directamente de las actividades del proyecto. Indirectamente se beneficiaron a 1,672 personas integrantes de las familias de los jóvenes que participaron en el proyecto.

Objetivos.

Objetivo general

Contribuir a mejorar los niveles de ingreso de los jóvenes de los sectores más pobres de la población de Arequipa.

Objetivo específico

Capacitar y brindar asistencia técnica a jóvenes pertenecientes a los sectores más pobres de Arequipa, de manera que puedan insertarse competitivamente en el mercado laboral, sea creando o mejorando su propio negocio o consiguiendo un puesto de trabajo en mejores condiciones.

Descripción de las Actividades del Proyecto

Formulación de un estudio de identificación de oportunidades de inversión en la región.

El proyecto realizará un estudio de identificación de oportunidades de inversión en la región para la formación de cadenas productivas, de redes empresariales y conglomerados cuyos resultados servirán de marco orientador para la identificación de los negocios de los jóvenes.

Ejecución de Cursos - Talleres de formación en gestión empresarial y en desarrollo personal.

Los 320 jóvenes beneficiarios del proyecto serán capacitados en dos convocatorias. En total se organizarán 08 grupos de 40 jóvenes cada uno. Se desarrollarán dos temas: Desarrollo personal y Elementos básicos de gestión empresarial. Cada grupo recibirá un total de 30 horas de capacitación.

Del total de los jóvenes capacitados se seleccionarán a 140 jóvenes, con cualidades y aptitudes para emprender un negocio, quienes pasarán al segundo curso - taller.

Ejecución de Cursos - Talleres para la identificación de oportunidades y elaboración de planes de negocios, en el marco del estudio

A los jóvenes seleccionados en 2. Se les brindará capacitación para la identificación de oportunidades de negocios y el desarrollo de un plan de negocios, en el marco del estudio señalado en 1., pudiéndolos desarrollar en forma individual o grupal con otros jóvenes del curso – taller. Se capacitarán en dos convocatorias, y se harán en total 04 grupos de 35 jóvenes cada uno. La capacitación tendrá una duración de 40 horas, al término del cual se seleccionarán 50 planes de negocios, para que los jóvenes que los han elaborado accedan al tercer curso – taller.

Ejecución de Cursos - Talleres de capacitación técnica – productiva

Se capacitarán a los jóvenes, cuyos planes de negocios hayan sido seleccionados como los más viables y que tengan mayores probabilidades de acceder a financiamiento, en temas técnicos – productivos, de acuerdo con lo que requieran para el buen funcionamiento productivo de sus negocios, según corresponda.

Implementación de servicios de crédito para jóvenes

A fin de financiar los planes de negocio seleccionados, se firmará un convenio con una entidad financiera especializada, para la constitución de un fondo de crédito y la administración del mismo para el otorgamiento de microcréditos a los jóvenes de los cursos talleres del proyecto que lo soliciten. El monto de los créditos oscilará en promedio entre 500 y 1500 dólares por cada joven prestatario, a un plazo de entre 6 meses y un año, dependiendo de la naturaleza del negocio.

Asistencia técnica para la identificación de la idea de negocio, puesta en marcha y operación del negocio

Para la implementación de las ideas de negocios seleccionados, el proyecto brindará la asistencia técnica. Durante la implementación en forma intensiva y posteriormente la frecuencia irá disminuyendo. El ciclo del proyecto, desde la convocatoria a los jóvenes, selección, capacitación, elaboración y selección de las ideas de negocios y funcionamiento del negocio, tendrá una duración aproximada de 8 meses.

Asesoramiento técnico para la puesta en marcha y operación del negocio

Los jóvenes capacitados por el proyecto cuyas solicitudes de crédito, para el financiamiento de sus planes de negocios o el fortalecimiento de sus negocios, hayan sido aceptadas, recibirán asesoría en gestión empresarial y técnico-productivo. Durante la implementación se asesorará en forma intensiva y posteriormente la frecuencia irá disminuyendo.

Sensibilizar a organizaciones para apoyar los negocios de los jóvenes

Se contactarán con diversas empresas y entidades públicas y privadas, que tengan una política de responsabilidad social, o que en su defecto se incentive, para que apoyen los negocios de los jóvenes, que serán promovidos por el proyecto en el marco del estudio señalado en 1.

Ejecutar eventos de interrelación de los jóvenes y promoción de sus negocios

El proyecto buscará articular a los jóvenes con diferentes empresas medianas y grandes de la región, principalmente, y con otras instituciones públicas y privadas; tanto para aprender de aquellas como, mediante la realización de pasantías, prácticas o recibiendo capacitación, como para el establecimiento de relaciones comerciales.

Apoyar a los gobiernos locales en el diseño de programas de apoyo a los jóvenes

El proyecto pondrá énfasis en motivar y lograr el compromiso, por lo menos de tres municipalidades distritales, para que implementen programas de apoyo a los jóvenes. Así mismo se les brindará el apoyo técnico necesario para el diseño de dichos programas con la participación de los propios jóvenes.

Apoyar al funcionamiento del programa con municipios

El proyecto brindará asistencia técnica a los municipios en la implementación de los programas de apoyo a jóvenes.

Resultados esperados

Resultado 1:

320 jóvenes capacitados

140 de los jóvenes capacitados son capaces de identificar oportunidades y elaborar planes de negocios.

50 planes de negocios viables seleccionados.

50 jóvenes adquieren una nueva visión, ligada al aprovechamiento de oportunidades y al uso óptimo de los recursos.

Resultado 2:

30 jóvenes acceden a recursos financieros para implementar sus planes de negocios.

Resultado 3:

30 jóvenes operan individual o grupalmente un nuevo negocio.

Resultado 4:

3 municipios distritales implementan programas permanentes de apoyo a los jóvenes.

Resultados alcanzados

Formulación de un estudio de identificación de oportunidades de inversión en la región.

PROSUR (Instituto de Desarrollo para el Sur del Perú) elaboró el estudio de oportunidades de inversión, que identifica un conjunto de bienes y servicios agrupados en las siguientes actividades: 1. Alimentos para consumo humano, 2. Restaurantes y afines, 3. Alimentos para mascotas, 4. Productos artesanales, 5. Confecciones, 6. Servicios diversos y 7. Talleres. Cuyos resultados sirvieron para que los jóvenes identificaran algunas ideas de negocios.

Ejecución de Cursos - Talleres de formación en gestión empresarial y en desarrollo personal.

418 jóvenes agrupados en 10 grupos fueron los beneficiarios de la capacitación: 189 durante la primera convocatoria y 229 en la segunda. Se consideró capacitados a quienes asistieron al menos al 60% de las sesiones.

Los temas de capacitación desarrollados estuvieron enfocados en tres áreas:

Desarrollo personal (autoestima, liderazgo, género, ciudadanía, ética y valores);

Pro laborales (realidad nacional, elaboración de curriculum vitae y entrevista de trabajo) y

Gestión empresarial, cada grupo recibió un total de 30 horas de capacitación. Del total de participantes se seleccionaron a 284 jóvenes (135 en la primera convocatoria y 149 para la segunda convocatoria anual), al obtener una nota aprobatoria de por lo menos 13 puntos en sus evaluaciones, los mismos que pasaron a un segundo curso - taller, que se detalla a continuación.

Ejecución de Cursos - Talleres para la identificación de oportunidades y elaboración de planes de negocios, en el marco del estudio.

El desarrollo del módulo tuvo una duración de 40 horas en promedio, dividido en ocho sesiones y estuvo dirigido a 5 grupos de jóvenes, 198 en total (73 en el primer año y 125 en la segunda convocatoria) Durante el taller los participantes de manera grupal o individual diseñaron sus planes de negocios, con los siguientes contenidos: Datos generales del proyecto, Identificación del problema u oportunidad del negocio, Objetivos (general y específico), Estudio de mercado, Estudio técnico, Organización, Inversión, Financiamiento, Estudio de costos y Flujo de caja.

Para el desarrollo de los cursos talleres se diseñaron dos módulos educativos, además de unas fichas técnicas, los mismos que fueron entregados a cada uno de los participantes al inicio de cada evento.

Al concluir el módulo fueron 139 los jóvenes que culminaron satisfactoriamente el diseño de sus planes de negocio (62 en el primer año y 77 en el segundo). Cada uno de los proyectos fue evaluado por los capacitadores y un representante de la institución, teniendo en cuenta los criterios de viabilidad, coherencia y sustentabilidad.

Finalmente fueron seleccionados los planes de negocios de 80 jóvenes (31 para el primer año) para participar de los talleres técnicos productivos.

Ejecución de Talleres en temas técnico – productivos

31 fueron los jóvenes de la primera convocatoria que mejoraron sus capacidades técnicas de acuerdo a la línea de su negocio, a través de la asesoría individual o grupal o por medio de cursos talleres implementados por instituciones y/o profesionales especialistas en los temas. Se realizaron 11 cursos de capacitación: turismo, apicultura, crianza de cuyes, confecciones, repostería, helados, pastelería y cosmetología, además de recibir asesoría empresarial para perfeccionar la formulación de sus planes de negocio.

Sin embargo por los motivos ya expuestos de recursos financieros, esta actividad no se pudo realizar para el grupo de jóvenes capacitados en el segundo año.

Implementación de servicios de crédito para jóvenes

Debido al convenio suscrito en diciembre del 2006 con FONDESURCO entidad crediticia encargada de otorgar los créditos a los jóvenes, se logro otorgar 9 créditos en el primer año y 7 en el segundo, por un valor total de S/. 58,580 (US\$ 18,550) y un promedio de S/. 3,661.25 (US\$ 1,159) por cada uno. La tasa de interés fue 2.5% mensual, los plazos variaron según la actividad económica a la que se destinaba el crédito y fue hasta 18 meses, incluyendo 3 meses de gracias para proyectos de negocios nuevos. Un requisito importante para sustentar el crédito fue que los jóvenes deberían presentar el Proyecto de Negocio (Plan de Negocio), el resultado fue que pocos lo hicieron y solo un pequeño número de ellos lograron preparar uno completo y que satisficiera para demostrar la viabilidad productiva, comercial y financiera del negocio a la que iban a destinar el crédito, esta situación fue una de las causas por la que solo se otorgaron 16 créditos durante el proyecto.

Los negocios implementados estuvieron orientados hacia la línea de turismo, apicultura, confecciones, belleza, comidas, artesanía, crianza y comercialización de cuyes y porcinos entre otros.

Metodología:

Descripción de las actividades del Programa con Jóvenes

La descripción de las actividades están en 2.1, E.

En qué se diferencia de los productos de crédito para adultos.

La tasa de interés es menor (2.5% mensual) que la de adultos (hasta 3.5%).

Los montos son pequeños desde 1,200 a 5,000 nuevos soles.

La capacidad de pago se evalúa en función del rendimiento económico del proyecto (Plan de Negocios detallado) que sustenta la viabilidad productiva, comercial y financiera del negocio.

No es requisito tener experiencia en la actividad que van a emprender (negocio).

Las actividades de los jóvenes tienen un ámbito de comercialización local en cambio el de adulto es interregional y de exportación.

¿Los parámetros que fueron más difíciles de adaptar?

El monto, muchos de los proyecto solicitaban un monto mayor de lo previsto.

CEDER constituyó un fondo de garantía, en FONDESURCO, para respaldar los crédito de los jóvenes seleccionados, sin embargo, algunos de ellos interpretaron que el proyecto toleraría el no pago de la deuda. Para contrarrestar esta idea en algunos casos se les solcito un aval.

Los servicios de educación, capacitación, asistencia técnica, otros.

Los servicios de capacitación y asistencia técnica fueron el eje de la formación de los jóvenes, donde se busco que ellos pudieran identificar una oportunidad de negocio y luego se les brindó asesoría y asistencia técnica para elaborar sus Planes de Negocios de los seleccionados y obtuvieron crédito.

Los detalles se exponen en 2.1. Presentación del Proyecto y en "E" Descripción de las Actividades del Proyecto.

Circunstancias que favorecieron su comienzo

Agentes claves en el proceso.

La selección de los jóvenes fue por convocatoria pública para lograr la participación voluntaria, en este proceso tuvo especial importancia los municipios quienes se unieron a la publicidad y difusión.

Se firmó un convenio con tres municipalidades (gobiernos locales): Sabandía, Socabaya y José Luis Bustamante y Rivero.

Recursos para su diseño y desarrollo

Los recursos en el diseño del proyecto fueron de CEDER.

Los recursos en el desarrollo del proyecto fue predominantemente de CESVI – UE y en menor proporción de CEDER como entidad ejecutora.

Año de inicio del servicio.

El servicio se inicio 01/02/2006

El final del servicios 31/12/2007

Descripción del proceso de desarrollo del proyecto de jóvenes

Fuente de identificación de la Problemática

Para definir la problemática de los jóvenes se ha tomado estudio de la situación del empleo en Arequipa, realizado por Instituto Nacional de Estadística del Perú (INEI).

Enfoque de género

El proyecto estuvo orientado a jóvenes de ambos sexos y el resultado fue de 418 jóvenes beneficiarios (232 varones y 186 mujeres)

La acción promueve la igualdad de género incentivando una mayor participación de la mujer en las actividades. En los cursos talleres se ha incluido el tema de género, sensibilizando sobre la equidad de género. En las actividades de capacitación participaron 55% de varones y 45% de mujeres, el procedimiento de selección fue por convocatoria pública y participación voluntaria.

En relación al acceso al crédito: el 44% (7) son mujeres y el 56% (9) varones.

Implicación de los jóvenes en el diseño y desarrollo del producto

Los jóvenes no estuvieron en el diseño del programa pero si en la ejecución, ellos eligieron la oportunidad de negocio para elaborar el proyecto (plan de negocio). Los jóvenes acopiaron la información de procesos productivos, situación del mercado y otros, que permitieron sustentar la viabilidad de sus futuros negocios, en esta etapa recibieron capacitación, asistencia técnica y asesoría.

Inconveniente y ventajas en el desarrollo del proyecto

Los inconvenientes que tuvo el proyecto fueron:

La suspensión temporal del desembolso de recursos para cumplir la acción debido a razones dependientes de CESVI; entre febrero y agosto 2007, ocasionó no solo retrasos sino la suspensión definitiva de algunas actividades contempladas en convenio con dos municipalidades de la región, dentro de ellas, quizás la más importante la bolsa de trabajo (actividad que daría empleo a los jóvenes).

CEDER cumplió con las actividades inmediatas y que no se podrían suspender súbitamente tal como ocurrió con el segundo curso taller de Gestión Empresarial desarrollado en el primer trimestre del 2007. Con la participación de los profesionales de la institución se logró desarrollar este evento que logro beneficiar a 57 jóvenes y donde 7 de ellos lograron acceder al crédito. Para el otorgamiento de los créditos, el proyecto a través del CEDER se comprometió a crear un fondo de garantía, en ambas

convocatorias, para la primera se cumplió con todas las condiciones estipuladas en el convenio, sin embargo para el segundo año, no se pudo cumplir con el siguiente desembolso por problemas de financiamiento del proyecto, sin embargo por gestiones de la institución se logró ampliar los créditos para 5 emprendimientos mas sin adicionar ningún monto.

Las Ventajas en el desarrollo proyecto

Destaca la alianza con los gobiernos locales (municipios) y en especial con la Municipalidad de “José Luis Bustamante y Rivero” quienes colaboraron en la realización de dos ferias de exposición y venta de productos y servicios ofertados por los negocios de los jóvenes.

Factores que favorecen la expansión del programa/proyecto

Tener un “banco de proyectos de negocios” que permite evaluar las oportunidades locales para emprender iniciativas empresariales las que sirvieron para orientar a los jóvenes.

La alianza con los gobiernos locales, las municipalidades, quienes se dispusieron crear una “bolsa de trabajo” y comprometerse en la promoción y difusión del proyecto.

Tener un grupo de profesionales en la localidad, especialistas en capacitación en temas técnicos productivos y gestión empresarial, así también, en identificar y asesorar oportunidades de negocios.

Obstáculos/dificultades para ser rentable y para la expansión al sector rural

El obstáculo mayor ha sido la inestabilidad del interés de los jóvenes, muchos de ellos solo se han motivado por las actividades de capacitación y muy pocos por emprender un negocio. Hay que construir una cultura de emprendimiento. Los jóvenes se motivan más por un puesto de trabajo en la que desempeñan sus habilidades, en cambio un negocio representa muy difícil de gestionar, su éxito es incierto y el riesgo es alto que no desean tomar. La formación tradicional de los jóvenes, en el Perú, no cultiva la actitud emprendedora para negocios, esta formación solo la reciben de programas especiales como la del presente proyecto.

La inexperiencia de los jóvenes en negocios los lleva a generar expectativas para proyectos de mayor tamaño, habiendo sido el máximo de monto de crédito de 5.000 Nuevos Soles. El comportamiento del pago del crédito ha sido “regular”, habiendo incurrido en mora y, en un caso, en el extremo de no haber cancelado ninguna cuota por el fracaso de la iniciativa empresarial.

Para la sostenibilidad de los emprendimientos, deben estar inmersos en redes sociales que les permitan contar con oportunidades de negocios y contar con servicios de desarrollo empresarial para sus negocios que iniciaron con el proyecto de CEDER. El apoyo de los padres y familiares suele ser muy importante para crecer y tener acceso al crédito comercial.

IV. RESULTADOS

Para definir la problemática de los jóvenes se ha tomado EL estudio de la situación del empleo en Arequipa, realizado por Instituto Nacional de Estadística del Perú (INEI).

La identificación de los problemas y necesidades se exponen en la justificación del proyecto.

En Arequipa y otras ciudades del Perú se implementó (entre los años 1999 – 2001) el proyecto “Formación de la Juventud”, ejecutado por CARE PERÚ y financiado por FONDOEMPELO, con el objetivo de enfrentar el desempleo y las escasas oportunidades que tiene los jóvenes en el país. Para ellos los participantes recibieron capacitación, asesoría y crédito para poner en marcha las mejores iniciativas de negocios. Se aplicó la metodología “PRE EMPRESA” (módulo de capacitación y asesoría) para hacer posible crear y administrar con eficiencia un negocio rentable y propio, sin necesidades de mucho dinero. Se buscó que el éxito de los jóvenes dependa de su propia capacidad para identificar buenas oportunidades en el mercado.

Estas experiencias se conocieron por las relaciones personales con las personas que la implementaron y los vínculos inter institucionales.

RESULTADOS E IMPACTOS LOGRADOS:

Los logros.

Luego del periodo de intervención de CEDER en promover el empleo de los jóvenes y las jóvenes en Arequipa metropolitana se alcanzaron los siguientes logros:

- Un estudio de oportunidades de inversión de los jóvenes de Arequipa.
- Una base de datos socioeconómica de todos los jóvenes que participaron del proyecto que nos permitieron medirlos impactos y logros del proyecto.
- Desarrollo de las capacidades de emprendimiento y generación de negocios de 418 jóvenes de la Arequipa.
- Acceso a financiamiento para la iniciativa de negocios para las iniciativas de negocios de los jóvenes hasta por el monto de S/. 58,580 (US\$ 18,550) que es lo que se prestó a los jóvenes.
- Funcionamiento de 22 negocios en el área de servicios, producción y comercio en Arequipa.
- Capacitación en emprendimiento juvenil y asesoría técnica para la puesta en marcha y operación del negocio.
- Implementación de servicios de crédito para jóvenes, con instituciones de microcrédito.
- Despertar el interés y la participación del municipio provincial y los municipios distritales: en especial los de Paucarpata, Cerro Colorado, José Luis Bustamante y Rivero, Sabandía, Cayma, y Socabaya, en iniciativas de desarrollo y promoción juvenil.

Impactos previstos y no previstos.

En general el proyecto ha permitido desarrollar en los jóvenes sus habilidades personales, pro-laborales y empresariales, como herramientas para buscar o generar su propio trabajo a través de sus negocios. Son muchos los jóvenes, que si bien no han solicitado crédito al proyecto, sin embargo les ha permitido ver las oportunidades de negocio en el mercado, y desarrollar sus ideas e incrementar sus ingresos aunque sea de forma temporal. Según manifestaron les ha permitido tener mayor seguridad de si mismos, tanto en su vida personal como en la del trabajo o estudio. Dicha información se recopiló de entrevistas a los jóvenes, a través de diferentes medios como: e-mail, visitas o por teléfono.

Facilitadores y obstaculizadores para la implementación de la experiencia.

Facilitadores: Gobiernos Locales

En general el CEDER coordina con varios sectores, instituciones y organizaciones de la región en los diferentes proyectos u actividades que se han desarrollado en estos 25 años de presencia institucional en la región. Sin embargo, la acción ha permitido fortalecer estas relaciones con algunos gobiernos locales como Paucarpata, José Luis Bustamante y Hunter, y a nivel provincial la de Arequipa, además de aperturar alianzas con otras municipalidades como la de Cerro Colorado y Socabaya.

Sin lugar a dudas el involucramiento de sus autoridades municipales lideradas por sus alcaldes tuvo gran influencia en el desarrollo de las actividades, quienes siguieron de cerca las acciones del proyecto en sus respectivas jurisdicciones. Nuestras alianzas con los gobiernos siempre se desarrollan buscando la sostenibilidad de nuestras intervenciones.

Obstaculizó el proyecto

Como se señaló antes, en este informe, el incumplimiento en los desembolsos a falta de recursos financieros y la suspensión del proyecto no permitieron el cumplimiento en un 100% de todos los resultados, especialmente en lo relacionado a los créditos y a la implementación de los programas de apoyo a los jóvenes por parte de las municipalidades (bolsa de trabajo).

Como resultados no previstos se tiene

Participación de los jóvenes y sus negocios en dos ferias de exposición y venta de productos.

Interés por parte de otras municipales distritales como la de Cayma, Paucarpata y el Municipio Provincial, de suscribir convenios en beneficio de los jóvenes. Están dispuestas a asumir compromisos como gastos de profesionales para la capacitación, brindar sus instalaciones (auditorio), apoyar en la promoción de las actividades, etc.

Indicadores financieros: costos y beneficios del producto o servicio destinado a jóvenes rurales.

Si consideramos el total del valor del proyecto /ejecutado) y este monto lo dividimos por el total de beneficiario, tenemos que como costo unitario del programa, y es:

Valor total del proyecto: 45,853.36 euros
 Jóvenes capacitados: 418
 Jóvenes que identificaron oportunidades 139

Costos por joven capacitado: 109.70 euros
 Costos por joven que alcanzó Identificar oportunidades 329.88 euros, si cargamos el costo total del proyecto a este segmento.

Estadísticas actualizadas de los resultados del producto o servicio en el sector rural.

Todos de la zona urbana.

PRODUCTO	RESULTADO	hombre	Mujer
Capacitados	418 jóvenes	55%	45%
Identificaron oportunidades laborales	139 jóvenes		
Crédito juvenil	16 jóvenes	44%	56%

Descripción de los beneficios del programa

Testimonios de un Joven alcalde.

Néstor Bedoya Quispe.

Joven Microempresario. Apicultor

“Antes de ingresar a Ceder estudia y trabajaba haciendo “cachuelos”¹ de mozo, vendiendo cuyes o ropa...pero yo siempre quise ser empresario, desde muy pequeño, siempre se lo dije a mi mamá, por que miraba a mis tíos o mis papás que no estaban seguros de su trabajo y tenían que volver a buscar y para no caer en lo mismo quería ser yo mismo jefe. Pero no lo ponía en la práctica por que no tenía dinero y no sabía cómo hacer la empresa... Pero un día, mi papá, me dijo: “Aquí hay oportunidad para que hagas tu empresa”. Así que fui al curso en la municipalidad... Ahora me he vuelto más responsable porque tengo que dedicarle tiempo a mi negocio para pagar las letras; me he vuelto más sociable porque necesito aprender a interrelacionarme mejor con los clientes. La temporada en que mas vendo es la de octubre; me alcanza para pagar las cuotas, aunque a veces tengo que trabajar en otras cosas, pero yo sé que es así porque recién estoy empezando. Esto es sobre todo en la en época de invierno porque no hay a floración, es decir las flores no florecen y las abejas no pueden sacar el néctar. Una vez que este fuera de la deuda comenzare a crecer, en un año puedo llegar a crecer a 200% en un número de colmenas, y eso hará que mi negocio vaya creciendo cada vez más...”

Alfredo Zegarra Tejada.

Alcalde de la Municipalidad de José Luis Bustamante y Rivero

“Los jóvenes de hoy no tienen rumbo económico, como en otras ciudades no hay trabajo, generalmente dependen de sus padres, aparte les falta motivación para conseguir o gestionar su propio empleo. Con el proyecto de CEDER, se ha contribuido a incentivar en los jóvenes una cultura de negocios, se ha motivado a crear sus propias empresas y ello ha permitido generar sus propias fuentes de trabajo, constituyéndose una de las pocas alternativas de ayuda a los jóvenes a encontrar su propio rumbo como

¹ “Cachuelos” trabajo temporal.

empresarios. Es compromiso de nosotros las autoridades seguir incentivando a los jóvenes a crear su propia fuente de trabajo, por nuestra parte estamos dispuestos a continuar apoyando estas iniciativas que van en beneficio de los propios jóvenes...”.

LECCIONES APRENDIDAS:

5.1. En relación a los enfoques.

El enfoque fue orientar el proyecto a un segmento de la población, los jóvenes, que no tiene acceso al empleo es válida, más aun cuando su formación es de mala calidad y no está en función de aprovechar oportunidades que ofrece el país.

Por ello, la formación de capacidades para acceder un puesto de trabajo y para iniciar un negocio fue validada.

El concepto también comprendió construir redes sociales de las organizaciones juveniles con el resto de la sociedad civil, en este aspecto tuvo relevancia los convenios con los gobierno locales (Municipalidades distritales) quienes se sumaron a este esfuerzo creando un bolsa de trabajo y comprometiéndose a dar oportunidad de empleo a sector juvenil que cuyas habilidades y capacidades están vinculadas a sus necesidades.

La estrategia.

Los jóvenes requiere ser capacitados y asistidos para emprender iniciativas empresariales y un programa debe complementarse con créditos que hace viable la iniciativa empresariales, de negocios.

Metodología.

Fue importante contratar los servicios especializados de una organización con experiencia quienes identificaron las oportunidades de emprendimientos de negocios y formularon los planes de negocios (perfiles) que sirvió de orientación a los jóvenes del programa.

Los temas de capacitación y la cantidad de horas dedicadas a cada uno de ellos fue adecuado y permitió que los jóvenes adquieran los conocimientos y habilidades para desarrollar capacidades de empleo y tomar iniciativas empresariales, Ahora bien, no todos van a ser los jóvenes iban a llevar a ejecutar sus ideas de negocios y por ello fue apropiado seleccionar a los mejores.

A este grupo de jóvenes con ideas de negocios viables, se les brindó el acceso a crédito, que a su vez se le encargó a una entidad especializada en microcrédito rural, FONDESURCO, con quienes se firmó un convenio para que sean los que evaluarán la viabilidad financiera de dichos créditos e hicieran la recuperación de estos préstamos. Esta decisión fue apropiada, pues no hubiera sido correcto que la CEDER, como ejecutora del programa de jóvenes, sea a su vez quien otorgue el crédito, debido que no es su especialidad y no tiene los medios de evaluación y recuperación (red de analistas de créditos).

Los resultados e impactos logrados.

El proyecto no logró culminar como se había previsto por decisión de la entidad financiadora, lo que impidió concretar el uso de la red de municipios distritales con quienes están pendientes para crear una bolsa de trabajo donde los jóvenes deberían haber logrado un empleo acorde a sus capacidades y a las necesidades de dichas instituciones. Sin embargo, las actividades de capacitación fueron cumplidas más allá de lo previsto como las ferias de productos de los negocios de los jóvenes del programa.

Como experiencia piloto se logró presentar a 25 jóvenes a FONDESURCO, para que accedieran a un crédito de los cuales 16 lograron recibir el desembolso, por un valor total 58,580 Nuevos Soles, de los cuales 3 jóvenes incurrieron en cartera vencida como morosos.

Lecciones aprendidas para el desarrollo de producto en otro contexto geográfico o cultural.

Las lecciones aprendidas por CEDER son:

Para abordar el tema de la juventud mediante proyectos de desarrollo, es imprescindible tener una visión global, involucrando

como eje transversal el aspecto del desarrollo personal, el cual sirve de base para las demás aéreas: laboral, profesional, y de ciudadanía.

Los jóvenes tienen sus propias formas de organización, de crítica y de planteamiento de alternativas a la coyuntura actual, que si bien es cierto, pueden no coincidir con las estructuras formales existentes, pero no implica que no exista un compromiso con el mundo que ahora tienen. Sin embargo es fundamental promover y permitir espacios en el que los jóvenes puedan proponer proyectos, establecer sus propias reglas de juego y empezar a asumir responsabilidades cada vez mayores con su comunidad, pero sin coaptar la libertad y creatividad propias de la juventud.

Es importante fomentar el dialogo e intercambio entre jóvenes y adultos (inter-generacional).compartir enfoques y aprendizajes que permitan constituir una fuerza común que integre iniciativa, competencia y cambio como combustibles necesarios para hacer andar cualquier experiencia de desarrollo.

Existen diversas formas de participación y de asumir compromisos, lo importante es ver como articulamos todas estas propuestas, sean de jóvenes o de adultos, para lograr una visión compartida de sociedad que pueda desarrollarse gracias al trabajo en conjunto de sus propias poblaciones, políticos, económicos y culturales.

Es necesario que los jóvenes en su trabajo de promover y ejecutar experiencias de desarrollo local, encuentren a interlocutores sociales, políticos, técnicos, financieros, etc. Que les permitan "oficializar" o "legitimar" sus intervenciones y descargar todas sus potencialidades y despliegues.

Es necesario promover en los niños y adolescentes una actitud y cultura emprendedora que les permita más adelante encontrar alternativas para generar sus propias fuentes de ingreso y/o hacer más favorable su inserción al mercado laboral. El financiamiento a jóvenes debe contemplar el desarrollo de habilidades en el manejo empresarial y el Plan de Negocios que sustente la viabilidad productiva, comercial y financiera de su idea de inversión, en este aspecto radica la evaluación de la capacidad de pago y constituye la garantía de la recuperación del préstamo. La voluntad de pago se debe evaluar en el compromiso que logra el joven durante el proceso de capacitación, asesoría y elaboración del Plan de Negocios.

RECOMENDACIONES:

A partir de las lecciones aprendidas que recomienda.

Es conveniente realizar un estudio previo de la oportunidades de inversión o de emprendimiento con posibilidad de éxito y que estas estén encadenadas a las actividades económicas más relevantes de la localidad. Las oportunidades de negocio a ofrecer deben ser actividades vinculadas a las cadenas de valor de las actividades económicas de la localidad y no a actividades marginales a ellas que terminan en economías de subsistencia.

Se debe identificar en la localidad las oportunidades laborales para jóvenes que ofrece el desarrollo económico y en función de ello diseñar el programa de capacidades laborales que incluirá el programa orientado a jóvenes.

El programa de formación de jóvenes con iniciativa de negocios no sólo debe aspirar a crear capacidad y habilidades empresariales, sino también debe incluir actividades de asistencia técnica y asesoría personalizada durante el tiempo suficiente hasta poner en marcha la iniciativa empresarial y logre un mínimo de posición en el mercado.

Implementar una metodología de selección de beneficiarios con competencias para emprender negocios, pues no todos los jóvenes tienen las actitudes y aptitudes para ser empresario y el programa de sensibilización y capacitación tienen límites.

Temas claves y asuntos técnicos específicos para la comprensión del programa/proyecto.

Identificar oportunidades de empleo en el mercado local y en función de ello construir los competencias que se van a formar en los jóvenes para que accedan empleos.

Identificar oportunidades de inversión vinculadas a cadenas de valor sostenibles, donde ellos se enlace o añadan valor y puedan implementar negocios sostenibles.

Brindar asistencia técnica y asesoría personalizada a cada iniciativa empresarial, es más valioso y eficaz que transmitir conocimientos.



Asia y Pacífico
99/1 Koolpant Ville 9
Chiang Mai Hang Dong Road.
T.Ban Waen A. Hang Dong
Chiang Mai 50230, Thailand
Tel: +665 3336599
Móvil: +668 32083728
www.asia.procasur.org

Latinoamérica
Heriberto Covarrubias 21
Of. 705, Ñuñoa
Santiago de Chile
Tel: +562 3416367
www.procasur.org

África
Shelter Afrique Building
2nd Floor (Right wing)
P.O. Box 25965 - 00100
Mamlaka Road, off Nyerere Road
Nairobi, Kenya
Tel: +254 705585561
www.africa.procasur.org