

Perú: Fomento de la actividad emprendedora en América Latina y el Caribe

Sugerencias para la formulación de proyectos

PAÍS: Perú



AÑO: 2005

PÚBLICO META: Jóvenes de bajos recursos

INSTITUCIÓN/ORGANIZACIÓN: Banco Interamericano de Desarrollo

ELABORACIÓN DEL DOCUMENTO: Pablo J. Angelelli y Julia Prats

DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA:

Este documento describe la experiencia exitosa del Colectivo Integral de Desarrollo (CID), institución que desde 1992 apoya a jóvenes de bajos recursos del Perú para que sean empresarios y generen negocios sostenibles.

“El modelo de intervención comprende un paquete integral de servicios no financieros estructurados en dos fases, una de convocatoria —en la cual se selecciona a los jóvenes que serán apoyados— y otra de acompañamiento—en la que prestan diversos servicios para apoyar la implementación y mejora de la nueva empresa”.

A partir del 2003 comenzó a recibir apoyo del BID para consolidar su programa en la región norte del Perú.

RESULTADOS:

- Entre 1996 y 2003, 16.498 jóvenes se han inscrito en el concurso, de los cuales 4.180 (un 25%) lograron presentar sus planes de negocios.
- Difusión de una cultura emprendedora entre los jóvenes de bajos recursos del Perú. Esto se corrobora en el aumento de notas difundidas en medios de comunicación sobre jóvenes emprendedores.
- Para medir los beneficios del programa, se comparó un grupo de jóvenes que se benefició con la experiencia, con otro que no lo hizo. Los resultados muestran que:
 - La proporción de personas con empresa es más alta entre los beneficiarios que en el grupo de control (79,4% vs. 32,6%).
 - Las empresas creadas por beneficiarios crean más empleo que las del grupo de control (3 empleos vs. 2 empleos). Además los empleos creados por los beneficiarios son de mayor calidad.
 - Los negocios creados por los beneficiarios son más formales (87,8% con registro único de contribuyente vs. 59% en el grupo de control).
 - Los jóvenes beneficiarios tienen mayor acceso al crédito que el grupo de control (41,3% vs. 12%).

MODALIDADES/COMPONENTES

PRINCIPALES ACTIVIDADES

El modelo de intervención comprende dos fases:

- a) **Fase de convocatoria.** Consiste en difundir los servicios entre los jóvenes beneficiarios a través de charlas de sensibilización en diversas instituciones de educación y apoyo a la juventud.
- b) **Fase de selección de jóvenes.** Se la realiza a través de *dos mecanismos*: el primero "es el concurso 'Haz realidad tu negocio', que se realiza una vez al año en cada sede del CID. Los jóvenes que se inscriben en el concurso tienen la posibilidad de asistir a talleres de asesoría personalizada para la formulación del plan de negocios (PN). El concurso otorga premios en efectivo (entre US\$300 y US\$800) a un promedio de 30 ganadores por año, los que deben ser utilizados en la implementación del negocio según el cumplimiento de un cronograma de inversiones y actividades. Adicionalmente, los jóvenes seleccionados en el concurso pueden incorporarse a la fase de acompañamiento". Un equipo de cinco personas (empresarios, funcionarios de bancos, representantes de entidades públicas y de organizaciones de promoción de las PyME) se encargan de evaluar y seleccionar los planes de negocio. El segundo mecanismo consiste en la identificación de jóvenes emprendedores que están muy cerca de establecer un negocio o que ya tienen uno con un año de antigüedad máximo. "El proceso es más breve y requiere una entrevista personal y una verificación domiciliaria. El candidato debe también presentar una versión preliminar de un plan de negocios, el cual proporciona información que el asesor contrastará durante la visita al domicilio".
- c) **Fase de acompañamiento.** En esta fase la persona recibe asesoría personalizada en el marco de un plan de acción para la gestión de su negocio (12 horas); Capacitación presencial en gestión empresarial (100 horas); Pasantía comercial que consiste en la participación del emprendedor en ferias comerciales donde aplicara los conocimientos adquiridos en gestión empresarial, venderá sus productos y asentará su imagen personal (80 horas); finalmente, es impulsado para *crear una Red de apoyo, gestión del crédito y promoción comercial* con empresarios e instituciones públicas "para establecer contactos comerciales y mentorías. De igual modo, es vital preparar a los jóvenes para que se presenten a entidades financieras con las cuales el CID tiene convenios y/o contactos establecidos". En esta fase, el CID y el emprendedor firman un convenio de seis meses de duración en el que se apunta los compromisos que asumen el CID y las obligaciones del joven "asistir a los servicios programados, pagar las tarifas establecidas, realizar los aportes de inversión declarados en el plan de negocios 'en especie o en efectivo' y cumplir con las tareas determinadas de mutuo acuerdo con el asesor".

OTRA INFORMACIÓN CLAVE

Lecciones aprendidas

- Los resultados alcanzados con la experiencia del CID se fueron consolidando a partir de un aprendizaje institucional de largo plazo. En el periodo de 10 años de funcionamiento del modelo, "se desarrolló capital humano, sistemas de información, redes de contactos e infraestructura que son imposibles de adquirir a través de transacciones de mercado".
- El funcionamiento del CID no tiene sostenibilidad financiera si es que no se cuenta con recursos públicos a mediano y largo plazo. Las tarifas que cobra a los beneficiarios (entre 5 y 15 %) no cubren la totalidad de los costos, es por ello que el programa depende de subsidios permanentes para su operación.
- El éxito de un programa de servicios no financieros como el que ofrece el CID, depende de que sus participantes logren acceder a un crédito. "En este sentido, el acceso a financiamiento siempre debería estar incorporado en programas de este tipo, como mínimo a través de alianzas estratégicas con instituciones microfinancieras".

FUENTE: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Fomento-de-la-actividad-emprendedora-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-Sugerencias-para-la-formulaci%C3%B3n-de-proyectos.pdf>