



INFORME FINAL EVALUACION DE IMPACTO

PROYECTO:

**“ESCUELA DE FORMACION Y ACOMPAÑAMIENTO A
EMPRENDEDORES Y CREADORES DE NEGOCIOS EN EL
DEPARTAMENTO DE PUNO”**

Piura, Mayo 2011

El equipo de investigación estuvo conformado por los siguientes consultores:

- Econ. Hilda Alburqueque Labrín MSc: Responsable del Estudio. Investigadora CIES - UNP
- Econ. Segundo Dioses Zárate MSc.: Investigador UNP
- Econ. Lourdes Valdiviezo Investigadora UNP

Asistente de investigación:

- Econ. Lilian Campoverde Arroyo

INDICE

PRESENTACION	
1. ANTECEDENTES	05
1.1. Objetivos de la Consultoría	05
1.2. El Proyecto	05
1.2.1. Objetivos y ámbito de intervención	06
1.2.2. Componentes	06
1.2.3. Estadísticas de los servicios brindados por el proyecto	06
2. ASPECTOS METODOLOGICOS PARA EL ANALISIS CUANTITATIVO	16
2.1. Metodología para la Evaluación de Impacto	17
2.2. Metodologías Econométricas	18
2.3. Diseño muestral	18
3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	25
3.1. Resultados y análisis de la Encuesta	25
3.2. Resultados Focus group	45
3.3. Análisis Económico	46
3.4. Limitaciones y Dificultades encontradas	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	54

PRESENTACION

El presente documento presenta una medición de impacto del proyecto **“Escuela de Formación y Acompañamiento a Emprendedores y Creadores de Negocios en el Departamento de Puno”**

El proyecto ha operado desde Marzo del 2007 al mes de Abril del 2010, habiendo brindado un programa diseñado en función de la adquisición y desarrollo de competencias con la finalidad de validar la experiencia adquirida por los microempresarios sin límite de edad, tanto en la zona urbana como rural, así como también proporcionarle un valor agregado a la formación con la certificación de IPAE.

Este documento se organiza en función de los resultados provenientes del levantamiento de la Línea de Base del proyecto. Se intenta verificar si ha habido cambios atribuibles al proyecto en los objetivos centrales que este se ha trazado. Para ello, se emplea información proveniente de una encuesta específica a beneficiarios del proyecto y se utiliza una técnica de evaluación que compara el desempeño de los beneficiarios con un grupo de control construido de manera cuasi experimental. Este método permite simular un estado contra factual para inferir qué hubiera sucedido con los beneficiarios si el programa no se hubiera ejecutado. Sobre la base de este ejercicio, se estiman variables significativas como el empleo e ingresos en la medida que ambas variables forman parte de los objetivos directos del proyecto.

Se utilizó información socio-laboral de una muestra de beneficiarios y un conjunto de individuos que conformaron el grupo de control. Esta información fue recogida una vez iniciados los cursos de capacitación (línea de base: Noviembre 2007 - 2008) y después de seis meses de concluido el proyecto (impacto: Noviembre 2010 – Marzo 2011). La muestra total de beneficiarios disponible para la evaluación fue de 189, representando aproximadamente el 13% del total de usuarios a atender en el proyecto. Asimismo, se contó con información para 215 potenciales controles, es decir, individuos que poseen características comparables a las de los beneficiarios pero que no fueron parte del proyecto.

El documento está organizado en tres secciones, en el primer capítulo se presenta los antecedentes donde se describe el proyecto y se comentan algunas estadísticas obtenidas de los registros administrativos del proyecto. El segundo capítulo, describe el enfoque metodológico utilizado que incluye fuentes, instrumentos y la metodología econométrica para medir los resultados. Por último en el tercer y último capítulo se muestra presenta los resultados de las encuestas y su análisis, finalmente las Conclusiones y Recomendaciones.

1. ANTECEDENTES

1.1. OBJETIVOS DE LA CONSULTORIA

1.1.1. Objetivo General

Elaborar la EVALUACIÓN DE RESULTADOS E IMPACTO del Proyecto “Escuela de Formación y Acompañamiento a Emprendedores y Creadores de Negocios en el Departamento de Puno”

1.1.2. Objetivos específicos

- Definir las técnicas y procedimientos que permitan el diseño del Plan de Trabajo de la Evaluación de Impacto.
- Analizar los cambios en los indicadores pertinentes con la ejecución del proyecto, mediante el acopio de la información necesaria, verificando la efectividad de la estrategia de intervención.
- Aportar información de la situación final del proyecto con respecto a la situación inicial mediante los indicadores pertinentes con el fin de conocer si los objetivos planteados han sido alcanzados.

1.2. EL PROYECTO

Puno es una región con alto índice de necesidades insatisfechas (73.5% de todos los hogares). Sin embargo, es una región con una intensa actividad emprendedora; no siendo ajena a los factores que la afectan como son; las condiciones sociales y económicas, la cultura y el sistema educativo, la estructura y la dinámica productiva, las redes del emprendedor, el mercado de servicios financieros y no financieros, así como las regulaciones y políticas.

Son diversos los problemas que enfrentan los autoempleados y propietarios de pequeños negocios. Sin embargo, dentro de ese amplio espectro la vulnerabilidad y fragilidad de esas iniciativas está altamente correlacionada con su antigüedad. Es decir, mientras más recientes son, mayor es su probabilidad de cierre.

Entre las causas que explican esta alta tasa de mortalidad, las hay del entorno pero sobre todo las que están relacionadas con las competencias que los emprendedores poseen para crear y gestionar negocios sostenibles. El problema central por lo tanto lo constituye el bajo nivel de competencias empresariales de los emprendedores y creadores de negocios.

Es por ello que el CID ha ejecutado este proyecto cuya finalidad es: Fomentar la creación de negocios sostenibles y fortalecer los ya existentes, contribuyendo a la generación de empleo e incremento de los ingresos.

El proyecto “Escuela de Formación y Acompañamiento a Emprendedores y Creadores de Negocios en el Departamento de Puno” brinda un programa diseñado en función de la adquisición y desarrollo de competencias con la finalidad de validar la experiencia adquirida por

los microempresarios sin límite de edad, ampliando la cobertura a la zona rural, así como también proporcionarle un valor agregado a su formación para lo cual deberá institucionalizar un Centro de Formación Empresarial.

1.2.1. Objetivo y ámbito de intervención

El proyecto tiene como fin, fomentar la creación de negocios sostenibles y fortalecer los ya existentes, contribuyendo a la generación de empleo e incremento de ingreso.

La mejora de competencias y desarrollo de capacidades empresariales, se realiza a través de la institucionalización de la escuela de formación de acompañamiento a emprendedores, creadores de negocio y empresarios del departamento de Puno.

Su población objetivo son: Emprendedores, creadores de negocios y empresarios que están ubicados en el área rural y urbana de los distritos pertenecientes a las provincias de: San Román, Puno, Huancané, Melgar y Azángaro.

1.2.2. Componentes del Proyecto

a. COMPONENTE I: FORMACION DE EMPRENDEDORES Y CREADORES DE NEGOCIOS.

Cuyas actividades son:

- 1.1. Identificación y Selección
- 1.2. Capacitación

b. COMPONENTE II: ACOMPAÑAMIENTO DE EMPRENDEDORES Y CREADORES DE NEGOCIOS

Que comprende:

- 2.1. Asesoría en gestión Empresarial
- 2.2. Asesoría en gestión financiera
- 2.3. Pasantía empresarial comercial y/o Participación en ferias
- 2.4. Asistencia Técnica

c. COMPONENTE III: FOMENTO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA

1.2.3. Estadísticas de los servicios brindados por el proyecto

El proyecto “Escuela de Formación y acompañamiento a Emprendedores y Creadores de Negocios en el departamento de Puno”, a través de su informe final presenta los siguientes resultados en su operación de marzo del año 2007 al mes de abril del año 2010:

a. COMPONENTE I: FORMACION DE EMPRENDEDORES Y CREADORES DE NEGOCIOS.

La oferta educativa se ofreció en tres modalidades uno de Constancia en Gestión de Negocios, Certificado en Gestión de Negocios y otro de Diplomado en Gestión de Negocios, con un soporte curricular de la Escuela de Empresarios de IPAE, considerando aquellos cursos que garanticen que el participante logre competencias

específicas y optimizar capacidades para identificar oportunidades de negocio para la creación de los mismos a pequeñas escalas y a la vez del fortalecimiento, desarrollo y sostenibilidad (en el tiempo) de los negocios ya existentes en el departamento.

- 1.1. Identificación y Selección
- 1.2. Capacitación

Componente 1: Formación de Emprendedores	Meta	AVANCE	%
Programas de formación:	33	56	170%
Diploma + certificación en gestión de negocios	14	28	200%
Constancia en gestión de negocios.	19	28	147%
Horas de formación impartidas.	7216	8308	115%
Diploma 14x18 cursos x 22	5544	5184	94%
Constancia 19 p x 4 cursos x 22	1672	3124	187%
ACTIVIDADES COMPONENTE 1:	Meta	AVANCE	%
<u>1.1 Certificado y Diploma.</u>			
1.1.1 Programas compuestos de 18 cursos de formación, divididos en dos módulos.	14	26	186%
1.1.2 Beneficiarios culminan el Primer Módulo de formación obteniendo el Certificado en Gestión de Negocios.	420	384	91%
1.1.3 Beneficiarios culminan segundo módulo de formación obteniendo el diplomado en Gestión de Negocios	210	240	114%
1.1.4 Horas por beneficiario para la Certificación 198	83160	61512	74%
1.1.5 Horas de formación para la obtención del Diplomado por beneficiarios	83160	57024	69%
<u>1.2. Constancia en Gestión de Pequeños Negocios</u>			
1.2.1 Programas dictados con 4 cursos elegidos de los dos módulos (18 cursos), para la obtención de la Constancia en Gestión de Negocios: urbano-rural.	19	28	147%
1.2.2 Beneficiarios obtienen la constancia	420	845	201%

Fuente: Informe Final Puno 042010

Las actividades que involucran las capacitaciones para obtener la CONSTANCIA se concentró mayormente a la población que se encontraba en la zona rural, puesto que se tenía considerado capacitar a emprendedores que no tienen estudios superiores con el fin de que éstos puedan adquirir y desarrollar habilidades para el manejo del negocios, la mayoría de personas que habitan en zonas rurales realizan actividades agropecuarias y actividades que están vinculadas al campo, y que generalmente son actividades de subsistencia.

Las capacitaciones fueron Teórico practicas participativas, donde predominó siempre parte practica ya que la experiencia nos ha indicado que es necesario que el emprendedor pueda visualizar un panorama que permita reflejar la realidad de la zona en la que se desarrolla, tomando ejemplos prácticos basados en la realidad de la región de Puno.

b. COMPONENTE II: ACOMPAÑAMIENTO DE EMPRENDEDORES Y CREADORES DE NEGOCIOS

Que comprende:

- 2.1. Asesoría en gestión Empresarial
- 2.2. Asesoría en gestión financiera
- 2.3. Pasantía empresarial comercial y/o Participación en ferias
- 2.4. Asistencia Técnica

El CID utilizó una metodología de acompañamiento donde los ejes de trabajo son trabajados en asesorías personalizadas por los propios creadores de negocios con las pautas de los asesores y están sujetos, por lo tanto, a una serie de metas y tareas que deben verse reflejadas en la mejora de determinados aspectos del negocio.

Las asesorías seguían un proceso que consistía primeramente en asignar un asesor a cada usuario siempre y cuando éste haya recibido por lo menos 2 cursos de capacitación, el objetivo era la elaboración del plan de negocio en el cual cada usuario plasmaba su idea de negocio o trabajaba sobre el negocio que ya tenía (plan de acción)

La pasantía comercial se realizó en la siguiente forma: ferias organizadas por el CID, ferias en coorganización con otras organizaciones y participación en ferias organizadas por otras instituciones en su totalidad, estas se dieron tanto en el área rural y urbana, ferias agropecuarias y empresariales. La participación en ferias ayudó a que varios usuarios contactaran con algunos clientes potenciales y vendieran sus productos y servicios.

El servicio de asistencia técnica, complementó la asesoría y capacitación, consistía en identificar las necesidades de algunos usuarios de mejorar, aprender a elaborar o mejorar algún producto o servicio, que quisieran ofrecer. Para lo cual se convocó a especialistas en elaboración de lácteos, elaboración de alimentos balanceados, elaboración de néctar, diseño de páginas web, crianza de cuyes, panadería, fertilizantes orgánicos.

Componente 2 Acompañamiento			
Beneficiarios (70% de 1500)	1050	1760	168%
Emprendedores reciben un programa de acompañamiento para el fortalecimiento de sus negocios (60% de 1050)	630	905	144%
Creadores de negocios de menos de un año reciben un programa de acompañamiento (25% de 630)	262	523	200%
Empresarios de menos de cinco años reciben un programa de acompañamiento para el fortalecimiento de sus negocios (15% de 1050).	158	379	240%
Participantes en eventos comerciales (feria)	300	406	135%
Estudios de mercado aplicándose con beneficiarios	3	3	100%
Dato en soles beneficiados con crédito otorgado y con buen nivel de devolución	157500	490500	311%

Fuente: Informe Final Puno 042010

En cuanto a la articulación comercial, se elaboraron 3 estudios de mercado, el primero de engorde y comercialización de ganado vacuno, el segundo de comercialización de productos lácteos y el tercero de artesanía. Para los cuales se tuvo que contratar a economistas con conocimientos de elaboración de estudios de mercado y se tuvo que desplazar personal para la toma de encuestas y visitas a camales, centros queseros, centros artesanales, ferias, mercados de Lima, Arequipa, Cusco y Puno.

c. COMPONENTE III: FOMENTO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA

Se realizaron 3 foros de competitividad empresarial, que tuvieron como fin principal fomentar la cultura emprendedora de la población de la región de Puno. En los foros se trató principalmente temas de retos del empresario puneño ante los grandes acontecimientos, como son la crisis mundial, la firma de tratados de libre comercio, la construcción de la carretera transoceánica; asimismo se trataron temas de emprendedorismo y creación de negocios.

En los congresos participaron principalmente jóvenes emprendedores y tuvieron como principal objetivo motivar a los jóvenes a realizar su propio negocio. Estos eventos tuvieron como ponentes a empresarios nacionales y regionales que contaron sus experiencias de cómo habían iniciado y crecido su negocio, además se expusieron videos motivadores y se realizaron simuladores empresariales para que los participantes interpreten la importancia de trabajar en forma organizada, planificada y en equipo.

Se realizaron dos concursos “Haz realidad tu negocio”, que estuvieron dirigidas a jóvenes de educación básica y técnica, se premiaron a los mejores empresarios y a las mejores ideas de negocio, brindándoles un capital semilla para que inicien su negocio

Componente 3 Fomento de la Cultura Emprendedora			
Participantes en los Foros de Competitividad	450	1320	293%
Elaboración de propuesta de desarrollo de la creación de empresas.	1	1	100%
Participantes en los Congresos sobre la creación de empresas	300	447	149%
Participantes del concurso “HAZ REALIDAD TU NEGOCIO”	1200	1571	131%
Instituciones participantes en la Mesa de Promoción de la Empresarialidad.	10	12	120%

Fuente: Informe Final Puno 042010

a) Matriz del Marco Lógico del Proyecto

OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
<p>FINALIDAD Fomentar la creación de negocios sostenibles y fortalecer los ya existentes, contribuyendo a la generación de empleo e incremento de los ingresos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Generación de 1080 empleos atribuidos al apoyo brindado por el proyecto (720 empleos generados por los nuevos negocios y 360 empleos generados por la consolidación de negocios) ▪ Creación de 360 nuevos negocios ▪ Fortalecimiento y consolidación de 600 negocios de menos de 5 años de antigüedad ▪ Tasa de permanencia de los nuevos negocios de 60%, luego del primer año de funcionamiento ▪ Mejora de los ingresos en un 25% 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Revisión de información proporcionada por la SUNAT de los negocios dados de baja (ya sea por pedido propio o por oficio), para establecer tasa de permanencia de los negocios formales. ▪ Verificación domiciliaria de los usuarios y del negocio para obtener la información sobre los negocios formales ▪ Encuestas y entrevistas personales a los beneficiarios del proyecto ▪ Verificación ex ante y ex post a los usuarios del proyecto ▪ Información del INEI, Mintra, Gobierno Regional, entre otros. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Información disponible por parte de la SUNAT, MINTRA, INEI, Gobierno Regional. ▪ Factores políticos y sociales que no alteren el proceso natural de creación de empresas en el país. ▪ Condiciones climáticas favorables en el área rural
<p>PROPOSITO Mejora de las competencias y desarrollo de capacidades empresariales, a través de la institucionalización de la escuela de formación y acompañamiento a emprendedores, creadores de negocios y empresarios del departamento de Puno.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creación de la Escuela de Formación a Emprendedores, Creadores de Negocios y Empresarios. ▪ 1500 personas atendidas por el programa. ▪ 1050 beneficiarios aprueban como mínimo 4 cursos. ▪ 420 beneficiarios obtienen la Constancia en Gestión de Negocios ▪ 420 beneficiarios obtienen el Certificado en Gestión de Negocios ▪ 210 beneficiarios obtienen el Diploma en Gestión de Negocios 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Una escuela de formación a emprendedores, creadores de negocios y empresarios funcionando al final del tercer año ▪ Base de datos de los beneficiarios del CID con los datos personales de los beneficiarios y de los negocios de los mismos. ▪ Reportes de entidades de crédito ▪ Registro fotográfico de los servicios ▪ Verificación domiciliaria ex ante y ex post a los beneficiarios. ▪ Encuestas y entrevista personal a los beneficiarios del proyecto 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existencia de factores favorables para la creación de empresas en el país ▪ Existencia de creadores y emprendedores dispuestos a recibir programas de formación integrales. ▪ Campañas activas de ampliación de la base tributaria a cargo de la SUNAT. ▪ Percepción favorable de los emprendedores y creadores de negocios sobre los servicios recibidos.

COMPONENTES			
<p>1. Formación de los Emprendedores y Creadores de Negocios: Los emprendedores y creadores de negocios reciben un programa de formación de calidad adaptados a su realidad empresarial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dictado de 33 programas de formación, 14 impartidos para la obtención del certificado y diploma en gestión de negocios y 19 programas para la obtención de la constancia en gestión de negocios. ▪ 7216 horas de formación impartidas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sistema de información de participantes ▪ Listado de asistencia ▪ Evaluación de los cursos y de los expositores por parte de los participantes ▪ Número de diplomados y/o constancias emitidas ▪ Programación de cursos ▪ Datos personales de los participantes (nombre, edad, sexo, ocupación, grado de instrucción) ▪ Monitoreo y evaluación del conocimiento adquirido por los beneficiarios 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creadores de negocios de pequeña escala dispuestos a acceder a un programa de Formación que se adecue a sus necesidades. ▪ Percepción favorable de los Creadores sobre los servicios recibidos. ▪ Existencia y manejo de metodologías de capacitación adecuadas al nivel de instrucción de los creadores
<p>2. Acompañamiento de Emprendedores y Creadores de negocios: Los Emprendedores y Creadores de Negocio acceden a un programa integral de acompañamiento en la creación y gestión de sus negocios</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 900 emprendedores de negocios reciben un programa de acompañamiento para el desarrollo de sus negocios ▪ 375 creadores de negocios de menos de un año reciben un programa de acompañamiento para el fortalecimiento de sus negocios ▪ 225 empresarios de menos de cinco años reciben un programa de acompañamiento para el fortalecimiento de sus negocios ▪ 11910 horas de asesoría y asistencia técnica impartidas ▪ 5 ferias realizadas ▪ 300 participantes en eventos comerciales ▪ 2400 horas de orientación financiera 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Base de datos con el registro de los participantes que reciben asesoría, asistencia técnica, pasantías, orientación financiera y crédito ▪ Formatos y herramientas de gestión utilizados ▪ Convenios de pasantías comerciales ▪ Contratos de mutuo acuerdo firmados ▪ Registro fotográfico de los servicios brindados ▪ Reportes de crédito emitidos por las instituciones financieras 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creadores de negocios de pequeña escala dispuestos a acceder a un programa de acompañamiento ▪ Existencia de Instituciones financieras dispuestas a establecer mecanismos que alienten la creación de nuevos negocios. ▪ Recursos humanos idóneos y calificados para brindar los servicios. ▪ Creadores que reconocen la importancia de participar en ferias y/o exhibiciones de productos de creadores de negocios ▪ Disposición de los beneficiarios a adecuar sus productos al mercado ▪ Creadores y emprendedores que perciben la importancia de articular sus productos al mercado, local, regional y nacional.

<p>3. Fomento de la Cultura Emprendedora</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 concursos para emprendedores y creadores de negocios denominados "HAZ REALIDAD TU NEGOCIO" ▪ 1200 participantes del concurso "HAZ REALIDAD TU NEGOCIO" ▪ 3 foros de competitividad realizados ▪ 450 participantes en los Foros de Competitividad ▪ 2 Congresos sobre la creación de empresas ▪ 300 participantes en los Congresos sobre la creación de empresas ▪ 10 instituciones participantes en la Mesa de Promoción de la Empresariedad. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registro de personas sensibilizados ▪ Registro de participantes ▪ Registro de empresas participantes. ▪ Registro de charlas realizadas ▪ Cartas de compromiso de instituciones para la difusión de los eventos. ▪ Cartas de compromiso de auspiciadores para premios a concursantes ▪ Convenios con gobiernos locales y/o regionales o cartas de intención. ▪ Documentación interna sobre eventos realizados ▪ Registro fotográfico de los eventos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disposición de las autoridades locales a realizar acciones a favor de los creadores de negocios. ▪ Disposición de lo actores locales a apoyar a la creación de empresas para el desarrollo de su región. ▪ Existencia de empresas auspiciadas de los concursos a llevarse a cabo. ▪ Participación activa de las instituciones locales en las actividades desarrolladas para mejorar las condiciones del entorno empresarial. ▪ Creadores y emprendedores que perciban la importancia de generar redes de apoyo para la sostenibilidad de sus empresas
<p>ACTIVIDADES COMPONENTE 1</p> <p>1. Diseño, dictado y evaluación del Programa de Capacitación para obtener el Certificado y/o Diploma en Creación y Gestión de Negocios</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dictado de 14 programas compuestos de 18 cursos de formación, divididos en dos módulos. ▪ 420 beneficiarios culminan el Primer Módulo de formación obteniendo el Certificado en Gestión de Negocios. ▪ 210 beneficiarios culminan exitosamente el segundo módulo de formación obteniendo el diplomado en Gestión de Negocios. ▪ 198 horas de formación como mínimo para el caso de la Certificación, por beneficiario ▪ 396 horas de formación para la obtención del Diplomado, por beneficiario 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sistema de información conteniendo los datos de los participantes. ▪ Registros de matrícula y asistencia a los cursos ▪ Registro de notas por curso y evaluaciones de los alumnos. ▪ Evaluaciones por desempeño de los docentes (encuestas) ▪ Sílabo y separatas por cada uno de los cursos a dictarse ▪ Material didáctico apropiado y oportuno para cada clase ▪ Registro de asistentes a charlas informativos ▪ Contratos con docentes por horas dictadas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creadores y emprendedores que perciben la capacitación como un medio para mejorar las posibilidades de éxito de sus negocios ▪ Creadores y emprendedores que estén dispuestos a invertir en su formación. ▪ Docentes calificados dispuestos recibir formación que les permita desempeñar con éxito los módulos de formación

<p>2. Diseño, dictado y evaluación del Programa de Capacitación para Constancia en Gestión de Pequeños Negocios</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dictado de 19 programas, con 4 cursos elegidos de los dos módulos (18 cursos), para la obtención de la Constancia en Gestión de Negocios. ▪ 420 usuarios obtienen la constancia. ▪ 88 horas de formación como mínimo por participante. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sistema de información conteniendo los datos de los participantes. ▪ Registros de matrícula y asistencia a los cursos ▪ Registro de evaluaciones de los alumnos. ▪ Evaluaciones por desempeño de los docentes (encuestas) ▪ Sílabo y separatas por cada uno de los cursos a dictarse ▪ Material didáctico apropiado y oportuno para cada clase ▪ Registro de asistentes a charlas informativos ▪ Contratos con docentes por horas dictadas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creadores que perciben la capacitación como un medio para mejorar las posibilidades de éxito de sus negocios ▪ Creadores que estén dispuestos a invertir en su formación. ▪ Docentes calificados dispuestos recibir formación que les permita desempeñar con éxito los módulos de formación
<p>ACTIVIDADES COMPONENTE 2</p> <p>1. Asesoría Especializada en Gestión Empresarial y Asistencia Técnica</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 11910 horas de asesoría en gestión empresarial y asistencia técnica. ▪ 900 usuarios asesorados pertenecen a la zona rural ▪ 600 usuarios asesorados de la zona urbana ▪ 18 horas de asesoría en gestión, por usuario que obtenga el Diploma ▪ 10 horas de asesoría en gestión, por usuario que obtenga la certificación. ▪ 10 horas de asesoría y, 8 horas de asistencia técnica, por usuario que obtenga la constancia 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registro de beneficiarios atendidos ▪ Registro de horas de asesoría y asistencia técnica otorgadas ▪ Reportes de base de datos ▪ Herramientas de gestión proporcionadas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creadores empresarios que consideren el servicio de asesoría en gestión empresarial como un mecanismo valido para el desarrollo y fortalecimiento de sus negocios. ▪ Recursos humanos idóneos y calificados para brindar los servicios ▪ Creadores interesados en fortalecer sus empresas con adecuada asistencia técnica

<p>2. Pasantías Comerciales: Organización de ferias comerciales, locales y regionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 5 ferias comerciales organizadas ▪ 300 asistentes a las ferias organizadas ▪ 80 horas de pasantías comerciales por participantes 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registro de participantes ▪ Reportes de base de datos ▪ Convenios de pasantías firmados ▪ Informes de supervisión ▪ Registro fotográfico 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creadores que reconocen la importancia de participar en ferias y/o exhibiciones de productos y/o servicios ▪ Existencia de instituciones dispuestas a apoyar la realización de ferias comerciales de productos de creadores de negocios de pequeña escala
<p>3. Articulación Comercial</p>	<p>Se desarrollarán 3 estudios de Mercado, en las áreas de artesanía (sector textil,(prendas de vestir)), comercialización de ganado vacuno de engorde, y transformación de lácteos (Quesos frescos y maduros).</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informes sobre los estudios realizados 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inexistencia de sistemas de comercialización eficientes.
<p>4. Orientación Financiera y acceso al crédito a</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2400 horas de orientación financiera ▪ S/. 157,500.00 de créditos gestionados y otorgados a los beneficiarios. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registro de participantes que reciben orientación financiera. ▪ Reporte de créditos emitidos ▪ Reporte del estado y seguimiento de los créditos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existencia de Instituciones financieras dispuestas a establecer mecanismos que alienten la creación de nuevos negocios.
<p>5. Mentoría: Consolidación de relaciones con empresarios locales para la realización de mentorías</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 30 beneficiarios acceden al servicio de mentoría ▪ 150 horas de mentoría realizados ▪ 15 mentores comprometidos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Control de reuniones entre participantes y mentores 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existencia de empresarios comprometidos con la responsabilidad social e interesados en brindar sus conocimientos empresariales de manera voluntaria
<p>ACTIVIDADES COMPONENTE 3</p> <p>1. Organización y realización del Concurso "Haz Realidad Tu Negocio"</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1200 participantes en 2 versiones del concurso dirigido a estudiantes de colegios, institutos, universidades, ceos, emprendedores y, creadores de negocios 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registro de participantes en cada concurso ▪ Reportes de base de datos ▪ Registro de cartas de compromiso de auspiciadores ▪ Registro de acuerdos y convenios con instituciones educativas para la realización del concurso 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disposición de los jóvenes a recibir sensibilización en temas de cultura emprendedora ▪ Disposición de las autoridades locales a realizar acciones a favor de los emprendedores

<p>2. Organización y realización de Foros de Competitividad</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 450 participantes en los foros de competitividad ▪ 3 foros de competitividad realizados 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registro de participantes en los foros de competitividad ▪ Directorio de entidades y/o instituciones interesadas en participar ▪ Registro de material publicitario / cartas de invitación ▪ Cotizaciones y servicios contratados ▪ Constancias de participación emitidas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creadores que perciban la importancia de generar redes de apoyo para la sostenibilidad de sus empresas a través de su participación en eventos que se promuevan
<p>3. Organización y realización de Congresos sobre "La Creación de Empresas"</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 congresos realizados ▪ 300 participantes en los Congreso sobre la creación de empresas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registro de participantes en los congresos ▪ Directorio de entidades y/o instituciones interesadas en participar ▪ Registro de material publicitario / cartas de invitación ▪ Cotizaciones y servicios contratados ▪ Constancias de participación emitidas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Docentes, participantes de los gobiernos locales y público en general interesados en formarse en temas de empresariedad.
<p>4. Organización y realización de la Mesa De Promoción de la Empresariedad</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 10 instituciones representativas de la zona forman parte de la mesa de promoción de la empresariedad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Actas de reuniones y acuerdos tomados en favor de la promoción de la creación de empresas ▪ Registro fotográfico de las reuniones 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disposición de las autoridades locales a realizar acciones a favor de los creadores de negocios

2. ASPECTOS METODOLOGICOS PARA EL ANALISIS CUALICUANTITATIVO

El diseño metodológico general del presente estudio, se desarrolló en dos etapas que comprendió las siguientes actividades:

1) I Etapa: Elaboración de la Línea de Base

- a. Coordinación con la entidad ejecutora y análisis de cada uno de los supuestos planteados en la matriz del Marco lógico del proyecto.
- b. Diseño metodológico del plan de trabajo que incluye variables de estudio, fuentes de información, diseño de la encuesta, determinación del tipo de muestreo, tamaño muestral y el plan de análisis pertinente.
- c. Capacitación a equipo encargado y recojo de información en cada zona de trabajo.
- d. Procesamiento y análisis de la información, que comprende generar tablas de reporte, gráficos, cruces de variables, pruebas estadísticas correspondientes y la elaboración de los INDICADORES.
- e. Elaboración y presentación del informe final de la Línea de base.

2) II Etapa: Elaboración de la Evaluación de Impacto

- a. Revisar, analizar y actualizar el documento de la Línea de Base inicial.
- b. Definición de las técnicas y procedimientos para la elaboración del diseño del Plan de Trabajo de la Evaluación de Impacto.
- c. Acopio de información en cada zona de trabajo.
- d. Investigación de los cambios producidos con respecto a la situación inicial del proyecto, mediante los indicadores pertinentes.
- e. Verificación de la consistencia de la información con los agentes involucrados.
- f. Análisis de la efectividad de la estrategia de intervención del proyecto en la zona.
- g. Evaluación de resultados e impacto del proyecto.
- h. Elaboración de documento de la evaluación de resultados e impacto del proyecto.

2.1. METODOLOGIA PARA LA EVALUACION DE IMPACTO

Siendo la población objetivo; los emprendedores y empresarios de las zonas urbano y rural debemos trabajar con cuatro unidades de análisis:

- Emprendedor urbano
- Emprendedor rural
- Empresario urbano
- Empresario rural

Las técnicas de información utilizadas fueron las siguientes:

- Entrevistas a profundidad a informantes calificados que se han relacionado de manera directa con el proyecto.

- Grupos de foco a beneficiarios del proyecto.
- Aplicación de encuestas, tanto a grupos de beneficiarios como a grupos de control comparables, para la evaluación de impacto.

2.2. METODOLOGIAS ECONOMETRICAS

La evaluación de impacto se efectuó a través de un diseño metodológico de tipo “cuasi experimental”, el cual se basó en la aplicación de instrumentos cuantitativos a muestras comparables de usuarios (muestra de beneficiarios) del proyecto y unidades no participantes en dicho proyecto (muestra de control).

El fundamento de esta opción metodológica, se relaciona con la necesidad de aislar de la manera más rigurosa posible, los efectos que la economía, a través de las fluctuaciones que el mercado tiene sobre los efectos en el empleo de los beneficiarios del Proyecto. De esta manera, la comparación con el grupo de control permite identificar qué proporción de los cambios observados en los niveles ocupacionales de los beneficiarios, son atribuibles al proyecto y qué proporción a efectos del mercado.

Esta opción metodológica, presenta validez en la medida que las muestras sean efectivamente comparables. En este sentido, la comparabilidad estuvo dada por la combinación de las siguientes variables de caracterización sexo, edad y giro del negocio. Es decir, cada caso de la muestra de beneficiarios tuvo su correlato en la muestra de control.

A partir del establecimiento del año base (para este caso 2007 - 2008) se realizan ejercicios de eficiencia comparativa y estudios de desempeño en el tiempo.

2.3. DISEÑO MUESTRAL

Teniendo en cuenta que el proyecto desarrollado por el CID en la Región Puno, pretende actuar, brindando servicios de calidad de desarrollo empresarial complementados con fondos de crédito y sobretodo desarrollando competencias empresariales que permitan incrementar la capacidad de crear negocios sostenibles y fortalecer y desarrollar los ya existentes y siendo su población objetivo los emprendedores y empresarios que están ubicados en el área rural y urbana, desde la elaboración de la Línea Base, el diseño muestral se orientó a generar una muestra de emprendedores y empresarios que actualmente está capacitando el CID; esto permitirá medir las variables relevantes con un nivel aceptable de precisión.

2.3.1. Diseño Muestral Zona Rural

El documento presentado en la línea base nos muestra que al mes de noviembre del 2007 en que se recoge la información de la data que tiene el CID en la Región Puno, sólo había información de la zona rural (ver Cuadro N° 2.01).

Cuadro N° 2.01

INFORMACION DE LA ZONA RURAL		
Tipo	Beneficiarios	Grupo Control
Emprendedores	50	30
Empresarios	105	50
Total	155	80

Fuente: CID - PUNO
Elaboración Grupo de trabajo de Facultad de Economía-UNP

Como se observa en el Cuadro N° 2.01, la información se ha separado en dos grupos; el primer grupo, formado por 105 empresarios que por lo menos han seguido de 3 a 4 cursos del total de 4 cursos con su respectiva asesoría, y 50 emprendedores que han llevado de 3 a 4 cursos, el segundo grupo, formado por 50 empresarios y 30 emprendedores. Al primer grupo lo consideramos como *BENEFICIARIOS* y al segundo grupo como *CONTROL*.

De esta manera se estratifico la información que poseía el CID, primero entre beneficiarios y grupo control y dentro de cada uno en emprendedores y empresarios, manteniendo, estos últimos, su peso porcentual dentro de cada estrato; peso porcentual que es utilizado para calcular el tamaño de la muestra.

La muestra probabilística diseñada corresponde a una muestra estratificada donde la selección se realizó considerando una selección sistemática de unidades de análisis 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 definir el tamaño de la muestra, se asumieron un nivel de error máximo del 5% ($e=0.05$) tanto para el estrato de Beneficiarios como para el del Grupo Control. En ambos casos las estimaciones tienen un nivel de confianza del 95% ($z=1.96$). En cuanto a las proporciones de emprendedores y empresarios, estas son del 37% y 63% respectivamente.

La fórmula aplicada es la siguiente:

$$n = \frac{NZ^2P(1-P)}{(N-1)e^2 + Z^2P(1-P)}$$

De acuerdo al valor de cada parámetro, se obtuvieron los siguientes resultados (ver Cuadro N° 2.02)

Cuadro N° 2.02

TAMAÑO DE MUESTRA - ZONA RURAL		
Tipo	Beneficiarios	Grupo Control
Emprendedores	35	24
Empresarios	71	41
Total	106	65

Fuente: CID - PUNO
Elaboración Grupo de trabajo de Facultad de Economía-UNP

Cada muestra fue obtenida de manera aleatoria de la información que posee el CID - PUNO. Teniendo en cuenta el peso de cada zona de intervención.

Finalmente en la línea base se logró aplicar el siguiente número de encuestas:

Cuadro N° 2.03

Encuestas aplicadas - Zona Rural		
Tipo	Beneficiarios	Control
Emprendedores	30	26
Empresarios	70	40
Total	100	66

2.3.1. Diseño Muestral Zona Urbana

Dado que el CID-Puno no tenía registros de beneficiarios ni grupo control del área urbana, se acudió a la información que existe sobre la población dirigida de emprendedores y empresarios tanto de Puno como de Juliaca, de acuerdo a las proporciones previamente establecidas, de cada ciudad se extraería el 50% de la muestra para cada sub-sector (empresario e idea de negocio).

Cuadro N° 2.04

INFORMACION DE LA ZONA URBANA	
Tipo	Control
Emprendedores	90
Empresarios	180
Total	270

La muestra probabilística diseñada corresponde a una muestra estratificada donde la selección se realizó considerando una selección sistemática de unidades de análisis 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 definir el tamaño de la muestra, se asumieron un nivel de error máximo del 5% ($e=0.05$) tanto para el estrato de Beneficiarios como para el del Grupo Control. En ambos casos las estimaciones tienen un nivel de confianza del 95% ($z=1.96$). En cuanto a las proporciones de emprendedores y empresarios, estas son del 37% y 63% respectivamente.

La fórmula aplicada es la siguiente:

$$n = \frac{NZ^2P(1-P)}{(N-1)e^2 + Z^2P(1-P)}$$

De acuerdo al valor de cada parámetro, se obtuvieron los siguiente resultados (ver cuadro N° 2.05)

Cuadro N° 2,05

TAMAÑO DE MUESTRA - ZONA URBANA	
Tipo	Control
Emprendedores	50
Empresarios	109
Total	270

Nota: Para el caso de los empresarios se trabajó con una tasa de no respuesta del 7%, por lo que se optó por aplicar 109 en v de 101 que da la fórmula.

a. Aplicación de Encuesta a Grupo Control

Para la aplicación de la encuesta a **empresarios (control) de la zona urbana** se trabajó con el modelo No Probabilístico recogiendo las características de la pequeña y microempresa de Puno y Juliaca como son: Priorizando las actividades prevalentes de la zona:

- Giro del negocio: Comercio, servicios y artesanía
- Edad: menor de 40 años
- Género: Mayor % de género femenino
- Zona: Mayor % San Román (Juliaca)

En el caso de los **emprendedores (control) de la zona urbana**, la unidad de análisis fueron jóvenes que se encuentran en sus últimos años de estudio y que tienen ideas de negocios. Los Centros de Estudios, privados y públicos, fueron previamente seleccionados de manera aleatoria. Una vez seleccionado nos acercamos a coordinar con los Directores de estos Centros Educativos, explicando la necesidad de aplicar una encuesta y los objetivos que se buscaban.

b. Aplicación de Encuesta a Grupo Beneficiario

En el mes de Noviembre del 2008, recién tenía el CID, registro de beneficiarios, fecha en que se aplicó la encuesta a este grupo, que debido a la limitada información disponible sólo se dispuso del siguiente número de encuestas:

Cuadro N° 2.06

Encuestas aplicadas - Zona Urbana	
Tipo	Beneficiarios
Emprendedores	50
Empresarios	39
Total	270

2.4.- MATRIZ DE INDICADORES Y VARIABLES SEGÚN OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVOS	VARIABLES DE COBERTURA	VARIABLE DE RESULTADOS	INDICADORES DE DE IMPACTO	FUENTE DE INFORMACION
<p>Fomentar la creación de negocios sostenibles y fortalecer los ya existentes, contribuyendo a la generación de empleo e incremento de los ingresos.</p>			<ul style="list-style-type: none"> • Número de personas que acceden a un nuevo empleo a autoempleo remunerado sostenible. • Número de personas que logran un aumento en sus ingresos. • Número de negocios consolidados y fortalecidos • Número de negocios auto sustentables creados. • Tasa de permanencia de los negocios. • Mejora de los ingresos 	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de información proporcionada por la SUNAT INEI, Mintra, Gobierno Regional, entre otros. • Verificación domiciliaria de los usuarios y del negocio. • Encuestas y entrevistas personales a los beneficiarios del proyecto; ex ante y ex post a los usuarios del proyecto
<p>Mejora de las competencias y desarrollo de capacidades empresariales, a través de la institucionalización de la escuela de formación y acompañamiento a emprendedores, creadores de negocios y empresarios del departamento de Puno.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Una Escuela de Formación de Emprendedores,. • N° de personas atendidas por el programa. • N° de beneficiarios que aprueban como mínimo 4 cursos. • N° de beneficiarios que obtienen la Constancia en Gestión de Negocios • N° de beneficiarios que obtienen el Certificado en Gestión de Negocios. • N° de beneficiarios que obtienen el Diploma en Gestión de Negocios 		<ul style="list-style-type: none"> • Base de datos de los beneficiarios del CID. • Reportes de entidades de crédito • Encuestas y entrevista personal a los beneficiarios del proyecto
<p>1. Formación de los Emprendedores y</p>	<ul style="list-style-type: none"> • N° de programas de formación. 			<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de información de participantes

Creadores de Negocios	<ul style="list-style-type: none"> N° de horas de formación impartidas. 			<ul style="list-style-type: none"> Listado de asistencia Evaluación de los cursos y de los expositores por parte de los participantes Número de diplomados y/o constancias emitidas Programación de cursos Datos personales de los participantes (nombre, edad, sexo, ocupación, grado de instrucción) Evaluación del conocimiento adquirido por los beneficiarios
2. Acompañamiento de Emprendedores y Creadores de negocios	<ul style="list-style-type: none"> N° de beneficiarios que reciben un programa de acompañamiento para el desarrollo de sus negocios. N° de horas de asesoría y asistencia técnica impartidas. N° de ferias realizadas N° de participantes en eventos comerciales N° de horas de orientación financiera 			<ul style="list-style-type: none"> Base de datos con el registro de los participantes que reciben asesoría, asistencia técnica, pasantías, orientación financiera y crédito Formatos y herramientas de gestión utilizados Convenios de pasantías comerciales Contratos de mutuo acuerdo firmados Reportes de crédito emitidos por las instituciones financieras
3.Fomento de la Cultura Emprendedora	<ul style="list-style-type: none"> N° de concursos para emprendedores N° de participantes del concurso. N° de foros de competitividad realizados N° de participantes en los Foros de Competitividad. N° de Congresos sobre la creación de empresas N° de participantes en los Congresos sobre la creación de empresas N° de Instituciones participantes en Mesa de Empresariedad. 			<ul style="list-style-type: none"> Registro de personas sensibilizados Registro de participantes Registro de empresas participantes. Registro de charlas realizadas Cartas de compromiso de instituciones para la difusión de los eventos .Cartas de compromiso de auspiciadores para premios a concursantes Convenios con gobiernos locales y/o regionales o cartas de intención. Documentación interna sobre eventos realizados

3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. RESULTADOS Y ANALISIS DE LAS ENCUESTAS: COMPARATIVO LINEA BASE – EVALUACION IMPACTO

3.1.1. ÁREA RURAL: SECTOR: EMPRENDEDORES - CONTROL Y BENEFICIARIOS

Según diagnósticos realizados en la zona, la producción de las asociaciones de productores agrarios, ganaderos y artesanos no ha desarrollado todas sus potencialidades por estar principalmente dirigido al autoconsumo. Esta limitada inserción en los mercados locales se explica por: (i) deficiencias en la gestión y administración de sus negocios; (ii) atraso tecnológico y falta de asistencia técnica;

Algunas partes de la zona del proyecto son particularmente apropiadas para la cría de camélidos sudamericanos. Estas empresas han venido surgiendo en forma paralela al proceso de urbanización y muchas están vinculadas al sector agropecuario. Gran número de ellas se dedica a la industria de la confección de prendas de vestir teniendo como materia prima la fibra de alpaca y lana de ovino, seguidas por el subsector de la metalistería, la carpintería, la fabricación de calzado y la curtiembre.

Así, la población de esta zona se ha empleado en forma dependiente. La línea base nos indica el 42.31% para el emprendedor del grupo control y 36.67% para el beneficiario del proyecto (cuadro N° 3.01)

Cuadro N° 3.01

INFORMACION LINEA BASE					
EMPRENDEDOR RURAL CONTROL			EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO		
<u>Experiencia laboral</u>			<u>Experiencia laboral</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>Sólo Dependiente</u>	<u>11</u>	<u>42.31</u>	<u>Sólo Dependiente</u>	<u>11</u>	<u>36.67</u>
<u>Sólo Independiente</u>	<u>2</u>	<u>7.69</u>	<u>Sólo Independiente</u>	<u>7</u>	<u>23.33</u>
<u>Ambas</u>	<u>3</u>	<u>11.54</u>	<u>Ambas</u>	<u>5</u>	<u>16.67</u>
<u>Ninguna</u>	<u>10</u>	<u>38.46</u>	<u>Ninguna</u>	<u>7</u>	<u>23.33</u>
<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100.00</u>	<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100.00</u>

Cuadro N°3.02

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																															
EMPRENDEDOR RURAL CONTROL			EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO																																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Experiencia laboral</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sólo Dependiente</u></td> <td><u>11</u></td> <td><u>42.31</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sólo Independiente</u></td> <td><u>2</u></td> <td><u>7.69</u></td> </tr> <tr> <td><u>Ambas</u></td> <td><u>3</u></td> <td><u>11.54</u></td> </tr> <tr> <td><u>Ninguna</u></td> <td><u>10</u></td> <td><u>38.46</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>26</u></td> <td><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Experiencia laboral</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sólo Dependiente</u>	<u>11</u>	<u>42.31</u>	<u>Sólo Independiente</u>	<u>2</u>	<u>7.69</u>	<u>Ambas</u>	<u>3</u>	<u>11.54</u>	<u>Ninguna</u>	<u>10</u>	<u>38.46</u>	<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Experiencia laboral</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sólo Dependiente</u></td> <td><u>11</u></td> <td><u>36.67</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sólo Independiente</u></td> <td><u>7</u></td> <td><u>23.33</u></td> </tr> <tr> <td><u>Ambas</u></td> <td><u>5</u></td> <td><u>16.67</u></td> </tr> <tr> <td><u>Ninguna</u></td> <td><u>7</u></td> <td><u>23.33</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>30</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Experiencia laboral</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sólo Dependiente</u>	<u>11</u>	<u>36.67</u>	<u>Sólo Independiente</u>	<u>7</u>	<u>23.33</u>	<u>Ambas</u>	<u>5</u>	<u>16.67</u>	<u>Ninguna</u>	<u>7</u>	<u>23.33</u>	<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100.00</u>
<u>Experiencia laboral</u>																																															
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																													
<u>Sólo Dependiente</u>	<u>11</u>	<u>42.31</u>																																													
<u>Sólo Independiente</u>	<u>2</u>	<u>7.69</u>																																													
<u>Ambas</u>	<u>3</u>	<u>11.54</u>																																													
<u>Ninguna</u>	<u>10</u>	<u>38.46</u>																																													
<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>																																													
<u>Experiencia laboral</u>																																															
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																													
<u>Sólo Dependiente</u>	<u>11</u>	<u>36.67</u>																																													
<u>Sólo Independiente</u>	<u>7</u>	<u>23.33</u>																																													
<u>Ambas</u>	<u>5</u>	<u>16.67</u>																																													
<u>Ninguna</u>	<u>7</u>	<u>23.33</u>																																													
<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100.00</u>																																													

No observándose mayores cambios en la medición del impacto.

Cuadro N° 3.03

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																			
EMPRENDEDOR RURAL CONTROL			EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Negocio en actual funcionamiento</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Si</u></td> <td><u>5</u></td> <td><u>19.23</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>21</u></td> <td><u>80.77</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>26</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Negocio en actual funcionamiento</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Si</u>	<u>5</u>	<u>19.23</u>	<u>No</u>	<u>21</u>	<u>80.77</u>	<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Negocio en actual funcionamiento</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Si</u></td> <td><u>16</u></td> <td><u>53.33</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>14</u></td> <td><u>46.66</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>30</u></td> <td><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Negocio en actual funcionamiento</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Si</u>	<u>16</u>	<u>53.33</u>	<u>No</u>	<u>14</u>	<u>46.66</u>	<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100</u>
<u>Negocio en actual funcionamiento</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Si</u>	<u>5</u>	<u>19.23</u>																																	
<u>No</u>	<u>21</u>	<u>80.77</u>																																	
<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100.00</u>																																	
<u>Negocio en actual funcionamiento</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Si</u>	<u>16</u>	<u>53.33</u>																																	
<u>No</u>	<u>14</u>	<u>46.66</u>																																	
<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100</u>																																	

Sin embargo las encuestas de impacto nos muestran que 53.33% de los emprendedores beneficiarios del proyecto logran crear un negocio registrándose solo el 19.23% para el grupo control (Cuadro N° 3.03), habiéndose creado la mayor parte de los negocios en el año 2008 (26.67%).

Cuadro N°3.04

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																												
EMPRENDEDOR RURAL CONTROL			EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO																																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Año de inicio del negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>No crearon negocio</u></td> <td><u>21</u></td> <td><u>80.77</u></td> </tr> <tr> <td><u>2008</u></td> <td><u>1</u></td> <td><u>3.85</u></td> </tr> <tr> <td><u>2009</u></td> <td><u>4</u></td> <td><u>15.38</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>26</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Año de inicio del negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>No crearon negocio</u>	<u>21</u>	<u>80.77</u>	<u>2008</u>	<u>1</u>	<u>3.85</u>	<u>2009</u>	<u>4</u>	<u>15.38</u>	<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Año de inicio del negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>No crearon negocio</u></td> <td><u>14</u></td> <td><u>46.67</u></td> </tr> <tr> <td><u>2008</u></td> <td><u>11</u></td> <td><u>36.67</u></td> </tr> <tr> <td><u>2009</u></td> <td><u>4</u></td> <td><u>13.33</u></td> </tr> <tr> <td><u>2010</u></td> <td><u>1</u></td> <td><u>3.33</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>30</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Año de inicio del negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>No crearon negocio</u>	<u>14</u>	<u>46.67</u>	<u>2008</u>	<u>11</u>	<u>36.67</u>	<u>2009</u>	<u>4</u>	<u>13.33</u>	<u>2010</u>	<u>1</u>	<u>3.33</u>	<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100.00</u>
<u>Año de inicio del negocio</u>																																												
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																										
<u>No crearon negocio</u>	<u>21</u>	<u>80.77</u>																																										
<u>2008</u>	<u>1</u>	<u>3.85</u>																																										
<u>2009</u>	<u>4</u>	<u>15.38</u>																																										
<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100.00</u>																																										
<u>Año de inicio del negocio</u>																																												
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																										
<u>No crearon negocio</u>	<u>14</u>	<u>46.67</u>																																										
<u>2008</u>	<u>11</u>	<u>36.67</u>																																										
<u>2009</u>	<u>4</u>	<u>13.33</u>																																										
<u>2010</u>	<u>1</u>	<u>3.33</u>																																										
<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100.00</u>																																										

Cuadro N°3.05

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																															
EMPRENDEDOR RURAL CONTROL			EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO																																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Cantidad de trabajadores del negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>1</u></td> <td><u>3</u></td> <td><u>11.54</u></td> </tr> <tr> <td><u>2</u></td> <td><u>2</u></td> <td><u>7.69</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>5</u></td> <td><u>19.23</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td><u>21</u></td> <td><u>80.77</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>26</u></td> <td><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Cantidad de trabajadores del negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>11.54</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>7.69</u>	<u>Total</u>	<u>5</u>	<u>19.23</u>	<u>Sistema</u>	<u>21</u>	<u>80.77</u>	<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Cantidad de trabajadores del negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>1</u></td> <td><u>10</u></td> <td><u>33.33</u></td> </tr> <tr> <td><u>2</u></td> <td><u>6</u></td> <td><u>20.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>16</u></td> <td><u>53.33</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td><u>14</u></td> <td><u>46.67</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>30</u></td> <td><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Cantidad de trabajadores del negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>1</u>	<u>10</u>	<u>33.33</u>	<u>2</u>	<u>6</u>	<u>20.00</u>	<u>Total</u>	<u>16</u>	<u>53.33</u>	<u>Sistema</u>	<u>14</u>	<u>46.67</u>	<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100</u>
<u>Cantidad de trabajadores del negocio</u>																																															
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																													
<u>1</u>	<u>3</u>	<u>11.54</u>																																													
<u>2</u>	<u>2</u>	<u>7.69</u>																																													
<u>Total</u>	<u>5</u>	<u>19.23</u>																																													
<u>Sistema</u>	<u>21</u>	<u>80.77</u>																																													
<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>																																													
<u>Cantidad de trabajadores del negocio</u>																																															
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																													
<u>1</u>	<u>10</u>	<u>33.33</u>																																													
<u>2</u>	<u>6</u>	<u>20.00</u>																																													
<u>Total</u>	<u>16</u>	<u>53.33</u>																																													
<u>Sistema</u>	<u>14</u>	<u>46.67</u>																																													
<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100</u>																																													

El cuadro N° 3.05 nos muestra que la cantidad de trabajadores por negocio creado no supera a los dos trabajadores (53.33%), situación que requiere ser tomada en consideración para futuras acciones.

Cuadro N°3.06

INFORMACION LINEA BASE					
EMPRENDEDOR RURAL CONTROL			EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO		
<u>Giro de la idea de negocio</u>			<u>Giro de la idea de negocio</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>Ganadería</u>	<u>3</u>	<u>11.54</u>	<u>Ganadería</u>	<u>6</u>	<u>20.00</u>
<u>Comercio</u>	<u>6</u>	<u>23.08</u>	<u>Comercio</u>	<u>4</u>	<u>13.33</u>
<u>Producción</u>	<u>12</u>	<u>46.15</u>	<u>Producción</u>	<u>13</u>	<u>43.33</u>
<u>Agricultura</u>	<u>3</u>	<u>11.54</u>	<u>Agricultura</u>	<u>3</u>	<u>10.00</u>
<u>Artesanía</u>	<u>2</u>	<u>7.69</u>	<u>Artesanía</u>	<u>4</u>	<u>13.33</u>
<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100.00</u>	<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100.00</u>

La línea base nos mostraba que el mayor porcentaje de ideas de negocio correspondía al sector productivo (13%) situación que se refleja también en la información de impacto donde el 50% de los negocios creados pertenecen al sector producción.

Cuadro N°3.07

INFORMACION EVALUACION IMPACTO					
EMPRENDEDOR RURAL CONTROL			EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO		
<u>Actividad económica del negocio</u>			<u>Actividad económica del negocio</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>Comercio</u>	<u>1</u>	<u>3.85</u>	<u>Comercio</u>	<u>1</u>	<u>3.33</u>
<u>Producción</u>	<u>4</u>	<u>15.38</u>	<u>Producción</u>	<u>15</u>	<u>50.00</u>
<u>Total</u>	<u>5</u>	<u>19.23</u>	<u>Total</u>	<u>16</u>	<u>53.33</u>
<u>Sistema</u>	<u>21</u>	<u>80.77</u>	<u>Sistema</u>	<u>14</u>	<u>46.67</u>
	<u>26</u>	<u>100</u>		<u>30</u>	<u>100.00</u>

Cuadro N°3.08

INFORMACION LINEA BASE																																			
EMPRENDEDOR RURAL CONTROL			EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Tiene acceso a servicios de asesoría</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sí</u></td> <td><u>1</u></td> <td><u>3.85</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>25</u></td> <td><u>96.15</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>26</u></td> <td><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Tiene acceso a servicios de asesoría</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sí</u>	<u>1</u>	<u>3.85</u>	<u>No</u>	<u>25</u>	<u>96.15</u>	<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Tiene acceso a servicios de asesoría</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sí</u></td> <td><u>1</u></td> <td><u>3.33</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>29</u></td> <td><u>96.67</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>30</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Tiene acceso a servicios de asesoría</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sí</u>	<u>1</u>	<u>3.33</u>	<u>No</u>	<u>29</u>	<u>96.67</u>	<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100.00</u>
<u>Tiene acceso a servicios de asesoría</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Sí</u>	<u>1</u>	<u>3.85</u>																																	
<u>No</u>	<u>25</u>	<u>96.15</u>																																	
<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>																																	
<u>Tiene acceso a servicios de asesoría</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Sí</u>	<u>1</u>	<u>3.33</u>																																	
<u>No</u>	<u>29</u>	<u>96.67</u>																																	
<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100.00</u>																																	

Cuadro N°3.09

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																			
EMPRENDEDOR RURAL CONTROL			EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Tiene acceso a servicios de asesoría</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sí</u></td> <td><u>1</u></td> <td><u>3.85</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>25</u></td> <td><u>96.15</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>26</u></td> <td><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Tiene acceso a servicios de asesoría</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sí</u>	<u>1</u>	<u>3.85</u>	<u>No</u>	<u>25</u>	<u>96.15</u>	<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Tiene acceso a servicios de asesoría</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sí</u></td> <td><u>23</u></td> <td><u>76.66</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>7</u></td> <td><u>23.33</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>26</u></td> <td><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Tiene acceso a servicios de asesoría</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sí</u>	<u>23</u>	<u>76.66</u>	<u>No</u>	<u>7</u>	<u>23.33</u>	<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>
<u>Tiene acceso a servicios de asesoría</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Sí</u>	<u>1</u>	<u>3.85</u>																																	
<u>No</u>	<u>25</u>	<u>96.15</u>																																	
<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>																																	
<u>Tiene acceso a servicios de asesoría</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Sí</u>	<u>23</u>	<u>76.66</u>																																	
<u>No</u>	<u>7</u>	<u>23.33</u>																																	
<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>																																	

Cuadro N°3.10

INFORMACION LINEA BASE																																			
EMPRENDEDOR RURAL CONTROL			EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sí</u></td> <td><u>8</u></td> <td><u>30.76</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>18</u></td> <td><u>69.23</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>26</u></td> <td><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sí</u>	<u>8</u>	<u>30.76</u>	<u>No</u>	<u>18</u>	<u>69.23</u>	<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sí</u></td> <td><u>7</u></td> <td><u>23.33</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>23</u></td> <td><u>76.66</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>30</u></td> <td><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sí</u>	<u>7</u>	<u>23.33</u>	<u>No</u>	<u>23</u>	<u>76.66</u>	<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100</u>
<u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Sí</u>	<u>8</u>	<u>30.76</u>																																	
<u>No</u>	<u>18</u>	<u>69.23</u>																																	
<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>																																	
<u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Sí</u>	<u>7</u>	<u>23.33</u>																																	
<u>No</u>	<u>23</u>	<u>76.66</u>																																	
<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100</u>																																	

Cuadro N°3.11

INFORMACION EVALUACION IMPACTO					
EMPRENDEDOR RURAL CONTROL			EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO		
<u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u>			<u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>Sí</u>	<u>8</u>	<u>30.76</u>	<u>Sí</u>	<u>23</u>	<u>76.66</u>
<u>No</u>	<u>18</u>	<u>69.23</u>	<u>No</u>	<u>7</u>	<u>23.33</u>
<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>	<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100</u>

Los servicios de asesoría y capacitación conforme nos indican los cuadros respectivos ha sido recibidos por los usuarios del CID en 76,66 % para ambas actividades.

Cuadro N° 3.12

INFORMACION LINEA BASE					
EMPRENDEDOR RURAL CONTROL			EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO		
<u>Capital con que cuenta para emprender negocio</u>			<u>Capital con que cuenta para emprender negocio</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>0-500</u>	<u>6</u>	<u>23.08</u>	<u>0-500</u>	<u>9</u>	<u>30.00</u>
<u>501-1000</u>	<u>4</u>	<u>15.88</u>	<u>501-1000</u>	<u>3</u>	<u>10.00</u>
<u>1001-5000</u>	<u>6</u>	<u>23.08</u>	<u>1001-5000</u>	<u>7</u>	<u>23.33</u>
<u>10001-30000</u>	<u>1</u>	<u>3.35</u>	<u>10001-30000</u>	<u>2</u>	<u>6.66</u>
<u>Total</u>	<u>17</u>	<u>65.39</u>	<u>Total</u>	<u>21</u>	<u>70.00</u>
<u>Sistema</u>	<u>9</u>	<u>34.62</u>	<u>Sistema</u>	<u>9</u>	<u>30.00</u>
	<u>26</u>	<u>100.00</u>		<u>30</u>	<u>100</u>

El acceso al financiamiento continúa siendo un grave problema en la zona rural. La información base nos mostraba que la mayor parte de emprendedores control y beneficiario, contaba con un capital comprendido entre 0 y S/.500.00 (28% y 30% respectivamente).

Posteriormente en la información de impacto observamos que sólo el 6.7% (2 emprendedores beneficiarios) tuvieron acceso al financiamiento (Cuadro 3.13)

Cuadro N° 3.13

INFORMACION EVALUACION IMPACTO					
EMPREDEDOR RURAL CONTROL			EMPREDEDOR RURAL BENEFICIARIO		
<u>Tiene acceso a servicios de financiamiento</u>			<u>Tiene acceso a servicios de financiamiento</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>No</u>	<u>26</u>	<u>100.00</u>	<u>Si</u>	<u>2</u>	<u>6.70</u>
<u>Total</u>	<u>26</u>	<u>100.00</u>	<u>No</u>	<u>28</u>	<u>93.30</u>
			<u>Total</u>	<u>30</u>	<u>100.00</u>

3.1.2. ÁREA RURAL: SECTOR: EMPRESARIOS - CONTROL Y BENEFICIARIOS

Cuadro N°3.14

INFORMACION LINEA BASE																																									
EMPRESARIO RURAL CONTROL			EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Legalidad el negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Informal</u></td> <td><u>37</u></td> <td><u>92.50</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td><u>3</u></td> <td><u>7.50</u></td> </tr> <tr> <td></td> <td><u>40</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Legalidad el negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Informal</u>	<u>37</u>	<u>92.50</u>	<u>Sistema</u>	<u>3</u>	<u>7.50</u>		<u>40</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Legalidad el negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Formal</u></td> <td><u>20</u></td> <td><u>28.57</u></td> </tr> <tr> <td><u>Informal</u></td> <td><u>48</u></td> <td><u>68.57</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>68</u></td> <td><u>97.14</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td><u>2</u></td> <td><u>2.86</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>70</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Legalidad el negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Formal</u>	<u>20</u>	<u>28.57</u>	<u>Informal</u>	<u>48</u>	<u>68.57</u>	<u>Total</u>	<u>68</u>	<u>97.14</u>	<u>Sistema</u>	<u>2</u>	<u>2.86</u>	<u>Total</u>	<u>70</u>	<u>100.00</u>
<u>Legalidad el negocio</u>																																									
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																							
<u>Informal</u>	<u>37</u>	<u>92.50</u>																																							
<u>Sistema</u>	<u>3</u>	<u>7.50</u>																																							
	<u>40</u>	<u>100.00</u>																																							
<u>Legalidad el negocio</u>																																									
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																							
<u>Formal</u>	<u>20</u>	<u>28.57</u>																																							
<u>Informal</u>	<u>48</u>	<u>68.57</u>																																							
<u>Total</u>	<u>68</u>	<u>97.14</u>																																							
<u>Sistema</u>	<u>2</u>	<u>2.86</u>																																							
<u>Total</u>	<u>70</u>	<u>100.00</u>																																							

Si observamos la información de la línea base casi todos los negocios ubicados en la zona rural eran informales: 92.5% para el *empresario rural control* y 68.57% para el *empresario rural beneficiario*.

Cuadro N°3.15

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																									
EMPRESARIO RURAL CONTROL			EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Legalidad el negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Informal</u></td> <td><u>37</u></td> <td><u>92.50</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td><u>3</u></td> <td><u>7.50</u></td> </tr> <tr> <td></td> <td><u>40</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Legalidad el negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Informal</u>	<u>37</u>	<u>92.50</u>	<u>Sistema</u>	<u>3</u>	<u>7.50</u>		<u>40</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Legalidad el negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Informal</u></td> <td><u>43</u></td> <td><u>61.43</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td><u>25</u></td> <td><u>35.71</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sub total</u></td> <td><u>68</u></td> <td><u>97.14</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td><u>2</u></td> <td><u>2.86</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>2</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Legalidad el negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Informal</u>	<u>43</u>	<u>61.43</u>	<u>Sistema</u>	<u>25</u>	<u>35.71</u>	<u>Sub total</u>	<u>68</u>	<u>97.14</u>	<u>Sistema</u>	<u>2</u>	<u>2.86</u>	<u>Total</u>	<u>2</u>	<u>100.00</u>
<u>Legalidad el negocio</u>																																									
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																							
<u>Informal</u>	<u>37</u>	<u>92.50</u>																																							
<u>Sistema</u>	<u>3</u>	<u>7.50</u>																																							
	<u>40</u>	<u>100.00</u>																																							
<u>Legalidad el negocio</u>																																									
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																							
<u>Informal</u>	<u>43</u>	<u>61.43</u>																																							
<u>Sistema</u>	<u>25</u>	<u>35.71</u>																																							
<u>Sub total</u>	<u>68</u>	<u>97.14</u>																																							
<u>Sistema</u>	<u>2</u>	<u>2.86</u>																																							
<u>Total</u>	<u>2</u>	<u>100.00</u>																																							

En la información de impacto los negocios de nuestra base de estudio continúan siendo informales, con una leve reducción de 5 casos para el *empresario rural beneficiario* (Cuadro N° 3.15)

Cuadro N°3.16

INFORMACION LINEA BASE																																																					
EMPRESARIO RURAL CONTROL			EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO																																																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Actividad económica del negocio</th> </tr> <tr> <th></th> <th>Frecuencia</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Agricultura</td> <td>7</td> <td>17.50</td> </tr> <tr> <td>Ganadería</td> <td>18</td> <td>45.00</td> </tr> <tr> <td>Comercio</td> <td>1</td> <td>2.50</td> </tr> <tr> <td>Producción + Art</td> <td>14</td> <td>27.50</td> </tr> <tr> <td>Servicios</td> <td>0</td> <td>7.50</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>40</td> <td>100.00</td> </tr> </tbody> </table>			Actividad económica del negocio				Frecuencia	Porcentaje	Agricultura	7	17.50	Ganadería	18	45.00	Comercio	1	2.50	Producción + Art	14	27.50	Servicios	0	7.50	Total	40	100.00	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Actividad económica del negocio</th> </tr> <tr> <th></th> <th>Frecuencia</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Agricultura</td> <td>17</td> <td>24.29</td> </tr> <tr> <td>Ganadería</td> <td>11</td> <td>15.71</td> </tr> <tr> <td>Comercio</td> <td>2</td> <td>2.86</td> </tr> <tr> <td>Producción + Art</td> <td>38</td> <td>54.29</td> </tr> <tr> <td>Servicios</td> <td>2</td> <td>2.86</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>70</td> <td>100.00</td> </tr> </tbody> </table>			Actividad económica del negocio				Frecuencia	Porcentaje	Agricultura	17	24.29	Ganadería	11	15.71	Comercio	2	2.86	Producción + Art	38	54.29	Servicios	2	2.86	Total	70	100.00
Actividad económica del negocio																																																					
	Frecuencia	Porcentaje																																																			
Agricultura	7	17.50																																																			
Ganadería	18	45.00																																																			
Comercio	1	2.50																																																			
Producción + Art	14	27.50																																																			
Servicios	0	7.50																																																			
Total	40	100.00																																																			
Actividad económica del negocio																																																					
	Frecuencia	Porcentaje																																																			
Agricultura	17	24.29																																																			
Ganadería	11	15.71																																																			
Comercio	2	2.86																																																			
Producción + Art	38	54.29																																																			
Servicios	2	2.86																																																			
Total	70	100.00																																																			

Cuadro N°3.17

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																																					
EMPRESARIO RURAL CONTROL			EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO																																																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Actividad económica del negocio</th> </tr> <tr> <th></th> <th>Frecuencia</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Agricultura</td> <td>8</td> <td>20.00</td> </tr> <tr> <td>Ganadería</td> <td>25</td> <td>62.50</td> </tr> <tr> <td>Comercio</td> <td>1</td> <td>2.50</td> </tr> <tr> <td>Producción + Art</td> <td>3</td> <td>7.50</td> </tr> <tr> <td>Servicios</td> <td>3</td> <td>7.50</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>40</td> <td>100.00</td> </tr> </tbody> </table>			Actividad económica del negocio				Frecuencia	Porcentaje	Agricultura	8	20.00	Ganadería	25	62.50	Comercio	1	2.50	Producción + Art	3	7.50	Servicios	3	7.50	Total	40	100.00	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Actividad económica del negocio</th> </tr> <tr> <th></th> <th>Frecuencia</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Agricultura</td> <td>17</td> <td>24.29</td> </tr> <tr> <td>Ganadería</td> <td>11</td> <td>15.71</td> </tr> <tr> <td>Comercio - Otros</td> <td>2</td> <td>2.86</td> </tr> <tr> <td>Producción + Art</td> <td>38</td> <td>54.29</td> </tr> <tr> <td>Servicios</td> <td>2</td> <td>2.86</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>70</td> <td>100.00</td> </tr> </tbody> </table>			Actividad económica del negocio				Frecuencia	Porcentaje	Agricultura	17	24.29	Ganadería	11	15.71	Comercio - Otros	2	2.86	Producción + Art	38	54.29	Servicios	2	2.86	Total	70	100.00
Actividad económica del negocio																																																					
	Frecuencia	Porcentaje																																																			
Agricultura	8	20.00																																																			
Ganadería	25	62.50																																																			
Comercio	1	2.50																																																			
Producción + Art	3	7.50																																																			
Servicios	3	7.50																																																			
Total	40	100.00																																																			
Actividad económica del negocio																																																					
	Frecuencia	Porcentaje																																																			
Agricultura	17	24.29																																																			
Ganadería	11	15.71																																																			
Comercio - Otros	2	2.86																																																			
Producción + Art	38	54.29																																																			
Servicios	2	2.86																																																			
Total	70	100.00																																																			

En la composición de la actividad económica del negocio en la línea base se observa que prevalece la ganadería (62.50%) en el *empresario rural control* y la actividad productiva en el *empresario rural beneficiario*. Ello indica la actitud reacia del empresario tradicional rural a acceder al cambio y continúa con la actividad primaria de sus antepasados.

Sin embargo el *empresario rural beneficiario* que desea el cambio accede a la capacitación a fin de desarrollar una actividad productiva transformadora con un valor agregado, llámese yogurt, queso, pieles etc. De allí que este tipo de empresario compone la mayor parte de usuarios del proyecto en la zona rural (54.29%: ver cuadro N° 3.17)

Cuadro N°3.18

INFORMACION EVALUACION IMPACTO					
EMPRESARIO RURAL CONTROL			EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO		
<u>Antigüedad del negocio</u>			<u>Antigüedad del negocio</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>2 - 5</u>	<u>1</u>	<u>2.50</u>	<u>2 - 5</u>	<u>37</u>	<u>52.86</u>
<u>6 - 9</u>	<u>30</u>	<u>75.00</u>	<u>6 - 9</u>	<u>24</u>	<u>34.29</u>
<u>10 - 12</u>	<u>5</u>	<u>12.50</u>	<u>10 - 12</u>	<u>6</u>	<u>8.57</u>
<u>13+</u>	<u>1</u>	<u>2.50</u>	<u>13+</u>	<u>2</u>	<u>2.86</u>
<u>Sub - Total</u>	<u>37</u>	<u>92.5</u>	<u>Sub - Total</u>	<u>69</u>	<u>98.57</u>
<u>Sistema</u>	<u>3</u>	<u>7.5</u>	<u>Sistema</u>	<u>1</u>	<u>1.43</u>
<u>Total</u>	<u>40</u>	<u>100</u>	<u>Total</u>	<u>70</u>	<u>100.00</u>

La composición de la antigüedad del negocio es similar tanto para *el empresario rural control* como para *el empresario rural beneficiario*, prevaleciéndolos negocios cuya antigüedad es de 2 a 9 años. Información que observamos en la información de impacto.

Cuadro N°3.19

INFORMACION EVALUACION IMPACTO					
EMPRESARIO RURAL CONTROL			EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO		
<u>Ingreso mensual</u>			<u>Ingreso mensual</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>201.00 - 400.00</u>	<u>1</u>	<u>2.50</u>	<u>261 - 520</u>	<u>55</u>	<u>78.57</u>
<u>401.00 - 600.00</u>	<u>37</u>	<u>92.50</u>	<u>521 - 780</u>	<u>9</u>	<u>12.86</u>
<u>801.00+</u>	<u>2</u>	<u>5.00</u>	<u>781 - 1040</u>	<u>4</u>	<u>5.71</u>
<u>Total</u>	<u>40</u>	<u>100.00</u>	<u>1041+</u>	<u>2</u>	<u>2.86</u>
			<u>Total</u>	<u>70</u>	<u>100.00</u>

Asimismo, la información de impacto, nos muestra que los ingresos mensuales de los empresarios de la zona rural son inferiores a S/.780.00, siendo más preocupante en el *empresario rural control* donde sólo el 5% supera este monto (ver cuadro N° 3.19)

Cuadro N°3.20

INFORMACION LINEA BASE																																																					
EMPRESARIO RURAL CONTROL			EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO																																																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Cantidad de trabajadores</th> </tr> <tr> <th>-</th> <th>Frecuencia</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>6</td> <td>15.00</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>19</td> <td>47.50</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>7</td> <td>17.50</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>6</td> <td>15.00</td> </tr> <tr> <td>5 Y +</td> <td>2</td> <td>5.00</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>40</td> <td>100.00</td> </tr> </tbody> </table>			Cantidad de trabajadores			-	Frecuencia	Porcentaje	1	6	15.00	2	19	47.50	3	7	17.50	4	6	15.00	5 Y +	2	5.00	Total	40	100.00	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Cantidad de trabajadores</th> </tr> <tr> <th>-</th> <th>Frecuencia</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>18</td> <td>25.71</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>23</td> <td>32.86</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>17</td> <td>24.29</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>8</td> <td>11.43</td> </tr> <tr> <td>5 Y +</td> <td>4</td> <td>5.71</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>70</td> <td>100.00</td> </tr> </tbody> </table>			Cantidad de trabajadores			-	Frecuencia	Porcentaje	1	18	25.71	2	23	32.86	3	17	24.29	4	8	11.43	5 Y +	4	5.71	Total	70	100.00
Cantidad de trabajadores																																																					
-	Frecuencia	Porcentaje																																																			
1	6	15.00																																																			
2	19	47.50																																																			
3	7	17.50																																																			
4	6	15.00																																																			
5 Y +	2	5.00																																																			
Total	40	100.00																																																			
Cantidad de trabajadores																																																					
-	Frecuencia	Porcentaje																																																			
1	18	25.71																																																			
2	23	32.86																																																			
3	17	24.29																																																			
4	8	11.43																																																			
5 Y +	4	5.71																																																			
Total	70	100.00																																																			

Cuadro N°3.21

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																																											
EMPRESARIO RURAL CONTROL			EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO																																																								
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Cantidad de trabajadores</th> </tr> <tr> <th>-</th> <th>Frecuencia</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>5</td> <td>12.50</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>20</td> <td>50.00</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>6</td> <td>15.00</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>5</td> <td>12.50</td> </tr> <tr> <td>5 Y +</td> <td>1</td> <td>2.50</td> </tr> <tr> <td>Sub Total</td> <td>37</td> <td>92.50</td> </tr> <tr> <td>Sistema</td> <td>3</td> <td>7.5</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>40</td> <td>100.00</td> </tr> </tbody> </table>			Cantidad de trabajadores			-	Frecuencia	Porcentaje	1	5	12.50	2	20	50.00	3	6	15.00	4	5	12.50	5 Y +	1	2.50	Sub Total	37	92.50	Sistema	3	7.5	Total	40	100.00	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Cantidad de trabajadores</th> </tr> <tr> <th>-</th> <th>Frecuencia</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>17</td> <td>24.29</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>23</td> <td>32.86</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>18</td> <td>25.71</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>8</td> <td>11.43</td> </tr> <tr> <td>5 Y +</td> <td>4</td> <td>5.71</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>70</td> <td>100.00</td> </tr> </tbody> </table>			Cantidad de trabajadores			-	Frecuencia	Porcentaje	1	17	24.29	2	23	32.86	3	18	25.71	4	8	11.43	5 Y +	4	5.71	Total	70	100.00
Cantidad de trabajadores																																																											
-	Frecuencia	Porcentaje																																																									
1	5	12.50																																																									
2	20	50.00																																																									
3	6	15.00																																																									
4	5	12.50																																																									
5 Y +	1	2.50																																																									
Sub Total	37	92.50																																																									
Sistema	3	7.5																																																									
Total	40	100.00																																																									
Cantidad de trabajadores																																																											
-	Frecuencia	Porcentaje																																																									
1	17	24.29																																																									
2	23	32.86																																																									
3	18	25.71																																																									
4	8	11.43																																																									
5 Y +	4	5.71																																																									
Total	70	100.00																																																									

Se observa que la composición de la cantidad de trabajadores de los *empresarios rural control* y *empresarios rural beneficiarios* se ha mantenido tanto en la línea base como en la evaluación final; sin embargo cabe destacar la sostenibilidad de los negocios en esta zona, situación que no se presenta en la zona urbana donde la fragilidad es una característica común lo que conduce al cierre del negocio ó cambio de giro.

Cuadro N°3.22

INFORMACION LINEA BASE																																			
EMPRESARIO RURAL CONTROL			EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sí</u></td> <td><u>4</u></td> <td><u>10.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>36</u></td> <td><u>90.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>40</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sí</u>	<u>4</u>	<u>10.00</u>	<u>No</u>	<u>36</u>	<u>90.00</u>	<u>Total</u>	<u>40</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sí</u></td> <td><u>40</u></td> <td><u>57.14</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>30</u></td> <td><u>42.86</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>40</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sí</u>	<u>40</u>	<u>57.14</u>	<u>No</u>	<u>30</u>	<u>42.86</u>	<u>Total</u>	<u>40</u>	<u>100.00</u>
<u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Sí</u>	<u>4</u>	<u>10.00</u>																																	
<u>No</u>	<u>36</u>	<u>90.00</u>																																	
<u>Total</u>	<u>40</u>	<u>100.00</u>																																	
<u>Tiene acceso a servicios de capacitación</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Sí</u>	<u>40</u>	<u>57.14</u>																																	
<u>No</u>	<u>30</u>	<u>42.86</u>																																	
<u>Total</u>	<u>40</u>	<u>100.00</u>																																	

Cuadro N°3.23

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																			
EMPRESARIO RURAL CONTROL			EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Capacitación manejo de empresas</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sí</u></td> <td><u>2</u></td> <td><u>5.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>38</u></td> <td><u>95.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>40</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Capacitación manejo de empresas</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sí</u>	<u>2</u>	<u>5.00</u>	<u>No</u>	<u>38</u>	<u>95.00</u>	<u>Total</u>	<u>40</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Capacitación manejo de empresas</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sí</u></td> <td><u>67</u></td> <td><u>95.71</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>3</u></td> <td><u>4.29</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>70</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Capacitación manejo de empresas</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sí</u>	<u>67</u>	<u>95.71</u>	<u>No</u>	<u>3</u>	<u>4.29</u>	<u>Total</u>	<u>70</u>	<u>100.00</u>
<u>Capacitación manejo de empresas</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Sí</u>	<u>2</u>	<u>5.00</u>																																	
<u>No</u>	<u>38</u>	<u>95.00</u>																																	
<u>Total</u>	<u>40</u>	<u>100.00</u>																																	
<u>Capacitación manejo de empresas</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Sí</u>	<u>67</u>	<u>95.71</u>																																	
<u>No</u>	<u>3</u>	<u>4.29</u>																																	
<u>Total</u>	<u>70</u>	<u>100.00</u>																																	

Los servicios ofrecidos por la entidad ejecutora del proyecto son plasmados en el cuadro N° 3.23 donde se observa que el 95.71% manifiesta haber recibido capacitación para el manejo y gestión de sus negocios. Sin embargo en los *empresarios rural control* solo el 5% recibe capacitación.

Cuadro N° 3.24

INFORMACION LINEA BASE																																			
EMPRESARIO RURAL CONTROL			EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Tiene acceso a financiamiento</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sí</u></td> <td><u>1</u></td> <td><u>2.50</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>39</u></td> <td><u>97.50</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>40</u></td> <td><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Tiene acceso a financiamiento</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sí</u>	<u>1</u>	<u>2.50</u>	<u>No</u>	<u>39</u>	<u>97.50</u>	<u>Total</u>	<u>40</u>	<u>100</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Tiene acceso a financiamiento</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Sí</u></td> <td><u>8</u></td> <td><u>11.42</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td><u>62</u></td> <td><u>88.57</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>70</u></td> <td><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Tiene acceso a financiamiento</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Sí</u>	<u>8</u>	<u>11.42</u>	<u>No</u>	<u>62</u>	<u>88.57</u>	<u>Total</u>	<u>70</u>	<u>100</u>
<u>Tiene acceso a financiamiento</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Sí</u>	<u>1</u>	<u>2.50</u>																																	
<u>No</u>	<u>39</u>	<u>97.50</u>																																	
<u>Total</u>	<u>40</u>	<u>100</u>																																	
<u>Tiene acceso a financiamiento</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Sí</u>	<u>8</u>	<u>11.42</u>																																	
<u>No</u>	<u>62</u>	<u>88.57</u>																																	
<u>Total</u>	<u>70</u>	<u>100</u>																																	

Cuadro N° 3.24

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																									
EMPRESARIO RURAL CONTROL			EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Acceso a recursos y Ss. financieros</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>No Existe</u></td> <td><u>28</u></td> <td><u>70.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Ineficiente</u></td> <td><u>11</u></td> <td><u>27.50</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sub - Total</u></td> <td><u>39</u></td> <td><u>97.5</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td><u>1</u></td> <td><u>2.5</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>40</u></td> <td><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Acceso a recursos y Ss. financieros</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>No Existe</u>	<u>28</u>	<u>70.00</u>	<u>Ineficiente</u>	<u>11</u>	<u>27.50</u>	<u>Sub - Total</u>	<u>39</u>	<u>97.5</u>	<u>Sistema</u>	<u>1</u>	<u>2.5</u>	<u>Total</u>	<u>40</u>	<u>100</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Acceso a recursos y Ss. financieros</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Ineficiente</u></td> <td><u>65</u></td> <td><u>92.86</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td><u>5</u></td> <td><u>7.14</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>70</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Acceso a recursos y Ss. financieros</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Ineficiente</u>	<u>65</u>	<u>92.86</u>	<u>Sistema</u>	<u>5</u>	<u>7.14</u>	<u>Total</u>	<u>70</u>	<u>100.00</u>
<u>Acceso a recursos y Ss. financieros</u>																																									
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																							
<u>No Existe</u>	<u>28</u>	<u>70.00</u>																																							
<u>Ineficiente</u>	<u>11</u>	<u>27.50</u>																																							
<u>Sub - Total</u>	<u>39</u>	<u>97.5</u>																																							
<u>Sistema</u>	<u>1</u>	<u>2.5</u>																																							
<u>Total</u>	<u>40</u>	<u>100</u>																																							
<u>Acceso a recursos y Ss. financieros</u>																																									
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																							
<u>Ineficiente</u>	<u>65</u>	<u>92.86</u>																																							
<u>Sistema</u>	<u>5</u>	<u>7.14</u>																																							
<u>Total</u>	<u>70</u>	<u>100.00</u>																																							

El acceso a recursos y servicios financieros manifiestan ambos empresarios rurales (tanto control y beneficiarios) que no existe ó es ineficiente, es decir aún no están realizando actividades las empresas financieras en esta zona.

3.1.3. ÁREA URBANA: SECTOR: EMPRENDEDORES - CONTROL Y BENEFICIARIOS

Cuadro N°3.25

INFORMACION LINEA BASE																																																					
EMPRENDEDOR URBANO CONTROL			EMPRENDEDOR URBANO BENEFICIARIO																																																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Giro de la idea de negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Comercio</u></td> <td><u>16</u></td> <td><u>32.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Servicios</u></td> <td><u>19</u></td> <td><u>38.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Transporte</u></td> <td><u>2</u></td> <td><u>4.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Producción</u></td> <td><u>4</u></td> <td><u>8.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Otros</u></td> <td><u>9</u></td> <td><u>18.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>50</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Giro de la idea de negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Comercio</u>	<u>16</u>	<u>32.00</u>	<u>Servicios</u>	<u>19</u>	<u>38.00</u>	<u>Transporte</u>	<u>2</u>	<u>4.00</u>	<u>Producción</u>	<u>4</u>	<u>8.00</u>	<u>Otros</u>	<u>9</u>	<u>18.00</u>	<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Giro de la idea de negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Comercio</u></td> <td><u>38</u></td> <td><u>76.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Servicios</u></td> <td><u>4</u></td> <td><u>8.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Transporte</u></td> <td><u>1</u></td> <td><u>2.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Producción</u></td> <td><u>7</u></td> <td><u>14.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Otros</u></td> <td><u>0</u></td> <td><u>0.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>50</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Giro de la idea de negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Comercio</u>	<u>38</u>	<u>76.00</u>	<u>Servicios</u>	<u>4</u>	<u>8.00</u>	<u>Transporte</u>	<u>1</u>	<u>2.00</u>	<u>Producción</u>	<u>7</u>	<u>14.00</u>	<u>Otros</u>	<u>0</u>	<u>0.00</u>	<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>
<u>Giro de la idea de negocio</u>																																																					
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																																			
<u>Comercio</u>	<u>16</u>	<u>32.00</u>																																																			
<u>Servicios</u>	<u>19</u>	<u>38.00</u>																																																			
<u>Transporte</u>	<u>2</u>	<u>4.00</u>																																																			
<u>Producción</u>	<u>4</u>	<u>8.00</u>																																																			
<u>Otros</u>	<u>9</u>	<u>18.00</u>																																																			
<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>																																																			
<u>Giro de la idea de negocio</u>																																																					
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																																			
<u>Comercio</u>	<u>38</u>	<u>76.00</u>																																																			
<u>Servicios</u>	<u>4</u>	<u>8.00</u>																																																			
<u>Transporte</u>	<u>1</u>	<u>2.00</u>																																																			
<u>Producción</u>	<u>7</u>	<u>14.00</u>																																																			
<u>Otros</u>	<u>0</u>	<u>0.00</u>																																																			
<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>																																																			

Cuadro N°3.26

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																			
EMPRENDEDOR URBANO CONTROL			EMPRENDEDOR URBANO BENEFICIARIO																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Negocio en actual funcionamiento</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Si</u></td> <td align="center"><u>3</u></td> <td align="center"><u>6.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td align="center"><u>47</u></td> <td align="center"><u>94.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td align="center"><u>50</u></td> <td align="center"><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Negocio en actual funcionamiento</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Si</u>	<u>3</u>	<u>6.00</u>	<u>No</u>	<u>47</u>	<u>94.00</u>	<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Negocio en actual funcionamiento</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Si</u></td> <td align="center"><u>20</u></td> <td align="center"><u>40.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td align="center"><u>30</u></td> <td align="center"><u>60.00</u></td> </tr> <tr> <td></td> <td align="center"><u>50</u></td> <td align="center"><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Negocio en actual funcionamiento</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Si</u>	<u>20</u>	<u>40.00</u>	<u>No</u>	<u>30</u>	<u>60.00</u>		<u>50</u>	<u>100.00</u>
<u>Negocio en actual funcionamiento</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Si</u>	<u>3</u>	<u>6.00</u>																																	
<u>No</u>	<u>47</u>	<u>94.00</u>																																	
<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>																																	
<u>Negocio en actual funcionamiento</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Si</u>	<u>20</u>	<u>40.00</u>																																	
<u>No</u>	<u>30</u>	<u>60.00</u>																																	
	<u>50</u>	<u>100.00</u>																																	

Cuadro N°3.27

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																			
EMPRENDEDOR URBANO CONTROL			EMPRENDEDOR URBANO BENEFICIARIO																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Legalidad el negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Informal</u></td> <td align="center"><u>4</u></td> <td align="center"><u>8.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td align="center"><u>46</u></td> <td align="center"><u>92.00</u></td> </tr> <tr> <td></td> <td align="center"><u>50</u></td> <td align="center"><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Legalidad el negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Informal</u>	<u>4</u>	<u>8.00</u>	<u>Sistema</u>	<u>46</u>	<u>92.00</u>		<u>50</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Legalidad el negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Informal</u></td> <td align="center"><u>20</u></td> <td align="center"><u>40.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td align="center"><u>30</u></td> <td align="center"><u>60.00</u></td> </tr> <tr> <td></td> <td align="center"><u>50</u></td> <td align="center"><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Legalidad el negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Informal</u>	<u>20</u>	<u>40.00</u>	<u>Sistema</u>	<u>30</u>	<u>60.00</u>		<u>50</u>	<u>100.00</u>
<u>Legalidad el negocio</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Informal</u>	<u>4</u>	<u>8.00</u>																																	
<u>Sistema</u>	<u>46</u>	<u>92.00</u>																																	
	<u>50</u>	<u>100.00</u>																																	
<u>Legalidad el negocio</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Informal</u>	<u>20</u>	<u>40.00</u>																																	
<u>Sistema</u>	<u>30</u>	<u>60.00</u>																																	
	<u>50</u>	<u>100.00</u>																																	

Cuadro N°3.28

INFORMACION LINEA BASE																																			
EMPRENDEDOR URBANO CONTROL			EMPRENDEDOR URBANO BENEFICIARIO																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Tiene acceso a servicios de financiamiento</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Si</u></td> <td align="center"><u>0</u></td> <td align="center"><u>0.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td align="center"><u>50</u></td> <td align="center"><u>100.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td align="center"><u>50</u></td> <td align="center"><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Tiene acceso a servicios de financiamiento</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Si</u>	<u>0</u>	<u>0.00</u>	<u>No</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>	<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Tiene acceso a servicios de financiamiento</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Si</u></td> <td align="center"><u>0</u></td> <td align="center"><u>0.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>No</u></td> <td align="center"><u>50</u></td> <td align="center"><u>100.00</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td align="center"><u>50</u></td> <td align="center"><u>100</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Tiene acceso a servicios de financiamiento</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Si</u>	<u>0</u>	<u>0.00</u>	<u>No</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>	<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100</u>
<u>Tiene acceso a servicios de financiamiento</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Si</u>	<u>0</u>	<u>0.00</u>																																	
<u>No</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>																																	
<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>																																	
<u>Tiene acceso a servicios de financiamiento</u>																																			
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																	
<u>Si</u>	<u>0</u>	<u>0.00</u>																																	
<u>No</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>																																	
<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100</u>																																	

Cuadro N°3.29

INFORMACION EVALUACION IMPACTO					
EMPRENDEDOR URBANO CONTROL			EMPRENDEDOR URBANO BENEFICIARIO		
<u>Tiene acceso a servicios de financiamiento</u>			<u>Tiene acceso a servicios de financiamiento</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>Sí</u>	<u>5</u>	<u>10.00</u>	<u>Sí</u>	<u>12</u>	<u>24.00</u>
<u>No</u>	<u>45</u>	<u>90.00</u>	<u>No</u>	<u>38</u>	<u>76.00</u>
<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>	<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>

Cuadro N°3.30

INFORMACION EVALUACION IMPACTO					
EMPRENDEDOR URBANO CONTROL			EMPRENDEDOR URBANO BENEFICIARIO		
<u>Ingresos netos mensual</u>			<u>Ingresos netos mensual</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u><= .00</u>	<u>22</u>	<u>44.00</u>	<u><= 0</u>	<u>16</u>	<u>32.00</u>
<u>179.00 - 356.00</u>	<u>2</u>	<u>4.00</u>	<u>1 - 300</u>	<u>1</u>	<u>2.00</u>
<u>357.00 - 534.00</u>	<u>11</u>	<u>22.00</u>	<u>301 - 600</u>	<u>14</u>	<u>28.00</u>
<u>535.00 - 712.00</u>	<u>6</u>	<u>12.00</u>	<u>601 - 900</u>	<u>10</u>	<u>20.00</u>
<u>713.00+</u>	<u>3</u>	<u>6.00</u>	<u>901 - 1200</u>	<u>5</u>	<u>10.00</u>
<u>Total</u>	<u>44</u>	<u>88.00</u>	<u>1201+</u>	<u>4</u>	<u>8.00</u>
<u>Sistema</u>	<u>6</u>	<u>12.00</u>	<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>
<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>			

Cuadro N°3.31

INFORMACION EVALUACION IMPACTO					
EMPRENDEDOR URBANO CONTROL			EMPRENDEDOR URBANO BENEFICIARIO		
<u>Ventas mensuales de negocio</u>			<u>Ventas mensuales de negocio</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>201 - 400</u>	<u>1</u>	<u>2.00</u>	<u>1 - 1000</u>	<u>6</u>	<u>12.00</u>
<u>401 - 600</u>	<u>1</u>	<u>2.00</u>	<u>1001 - 2000</u>	<u>11</u>	<u>22.00</u>
<u>801+</u>	<u>1</u>	<u>2.00</u>	<u>2001 - 3000</u>	<u>1</u>	<u>2.00</u>
<u>Total</u>	<u>3</u>	<u>6.00</u>	<u>4001+</u>	<u>1</u>	<u>2.00</u>
<u>Sistema</u>	<u>47</u>	<u>94.00</u>	<u>Total</u>	<u>19</u>	<u>38.00</u>
	<u>50</u>	<u>100.00</u>	<u>Sistema</u>	<u>31</u>	<u>62.00</u>
			<u>Total</u>	<u>50</u>	<u>100.00</u>

3.1.4. ÁREA URBANA: SECTOR: EMPRESARIOS - CONTROL Y BENEFICIARIOS

Cuadro N°3.32

INFORMACION LINEA BASE					
EMPRESARIO URBANO CONTROL			EMPRESARIO URBANO BENEFICIARIO		
<u>Legalidad el negocio</u>			<u>Legalidad el negocio</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaie</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaie</u>
<u>Informal</u>	<u>7</u>	<u>17.95</u>	<u>Informal</u>	<u>16</u>	<u>41.03</u>
<u>Sistema</u>	<u>32</u>	<u>82.05</u>	<u>Sistema</u>	<u>23</u>	<u>58.97</u>
	<u>39</u>	<u>100.00</u>		<u>39</u>	<u>100.00</u>

Cuadro N°3.33

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																									
EMPRESARIO URBANO CONTROL			EMPRESARIO URBANO BENEFICIARIO																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Legalidad el negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Informal</u></td> <td><u>7</u></td> <td><u>17.95</u></td> </tr> <tr> <td><u>Formal</u></td> <td><u>16</u></td> <td><u>41.03</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sub total</u></td> <td><u>23</u></td> <td><u>58.97</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td><u>16</u></td> <td><u>41.03</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>39</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Legalidad el negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Informal</u>	<u>7</u>	<u>17.95</u>	<u>Formal</u>	<u>16</u>	<u>41.03</u>	<u>Sub total</u>	<u>23</u>	<u>58.97</u>	<u>Sistema</u>	<u>16</u>	<u>41.03</u>	<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Legalidad el negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Informal</u></td> <td><u>15</u></td> <td><u>38.46</u></td> </tr> <tr> <td><u>Formal</u></td> <td><u>24</u></td> <td><u>61.54</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>39</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Legalidad el negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Informal</u>	<u>15</u>	<u>38.46</u>	<u>Formal</u>	<u>24</u>	<u>61.54</u>	<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>
<u>Legalidad el negocio</u>																																									
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																							
<u>Informal</u>	<u>7</u>	<u>17.95</u>																																							
<u>Formal</u>	<u>16</u>	<u>41.03</u>																																							
<u>Sub total</u>	<u>23</u>	<u>58.97</u>																																							
<u>Sistema</u>	<u>16</u>	<u>41.03</u>																																							
<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>																																							
<u>Legalidad el negocio</u>																																									
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																							
<u>Informal</u>	<u>15</u>	<u>38.46</u>																																							
<u>Formal</u>	<u>24</u>	<u>61.54</u>																																							
<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>																																							

Cuadro N°3.34

INFORMACION LINEA BASE																																															
EMPRESARIO URBANO CONTROL			EMPRESARIO URBANO BENEFICIARIO																																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Actividad económica del negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Servicios</u></td> <td><u>13</u></td> <td><u>33.33</u></td> </tr> <tr> <td><u>Producción</u></td> <td><u>1</u></td> <td><u>2.56</u></td> </tr> <tr> <td><u>Comercio</u></td> <td><u>21</u></td> <td><u>53.85</u></td> </tr> <tr> <td><u>Otros</u></td> <td><u>4</u></td> <td><u>10.26</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>39</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Actividad económica del negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Servicios</u>	<u>13</u>	<u>33.33</u>	<u>Producción</u>	<u>1</u>	<u>2.56</u>	<u>Comercio</u>	<u>21</u>	<u>53.85</u>	<u>Otros</u>	<u>4</u>	<u>10.26</u>	<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Actividad económica del negocio</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>Servicios</u></td> <td><u>15</u></td> <td><u>38.46</u></td> </tr> <tr> <td><u>Producción</u></td> <td><u>7</u></td> <td><u>17.95</u></td> </tr> <tr> <td><u>Comercio</u></td> <td><u>15</u></td> <td><u>38.46</u></td> </tr> <tr> <td><u>Otros</u></td> <td><u>2</u></td> <td><u>5.13</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>39</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Actividad económica del negocio</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Servicios</u>	<u>15</u>	<u>38.46</u>	<u>Producción</u>	<u>7</u>	<u>17.95</u>	<u>Comercio</u>	<u>15</u>	<u>38.46</u>	<u>Otros</u>	<u>2</u>	<u>5.13</u>	<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>
<u>Actividad económica del negocio</u>																																															
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																													
<u>Servicios</u>	<u>13</u>	<u>33.33</u>																																													
<u>Producción</u>	<u>1</u>	<u>2.56</u>																																													
<u>Comercio</u>	<u>21</u>	<u>53.85</u>																																													
<u>Otros</u>	<u>4</u>	<u>10.26</u>																																													
<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>																																													
<u>Actividad económica del negocio</u>																																															
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																													
<u>Servicios</u>	<u>15</u>	<u>38.46</u>																																													
<u>Producción</u>	<u>7</u>	<u>17.95</u>																																													
<u>Comercio</u>	<u>15</u>	<u>38.46</u>																																													
<u>Otros</u>	<u>2</u>	<u>5.13</u>																																													
<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>																																													

Cuadro N°3.35

INFORMACION EVALUACION IMPACTO					
EMPRESARIO URBANO CONTROL			EMPRESARIO URBANO BENEFICIARIO		
<u>Actividad económica del negocio</u>			<u>Actividad económica del negocio</u>		
-	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	-	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>Servicios</u>	<u>5</u>	<u>12.82</u>	<u>Servicios</u>	<u>19</u>	<u>48.72</u>
<u>Comercio</u>	<u>18</u>	<u>46.15</u>	<u>Comercio</u>	<u>14</u>	<u>35.90</u>
<u>Sub Total</u>	<u>23</u>	<u>58.97</u>	<u>Artesanía</u>	<u>3</u>	<u>7.69</u>
<u>Sistema</u>	<u>16</u>	<u>41.03</u>	<u>Otros</u>	<u>3</u>	<u>7.69</u>
<u>Total</u>	<u>16</u>	<u>41.03</u>	<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>
-	<u>39</u>	<u>100.00</u>			

Cuadro N°3.36

INFORMACION LINEA BASE					
EMPRESARIO URBANO CONTROL			EMPRESARIO URBANO BENEFICIARIO		
<u>Cantidad de trabajadores</u>			<u>Cantidad de trabajadores</u>		
-	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	-	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>0</u>	<u>4</u>	<u>10.26</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>15.38</u>
<u>1</u>	<u>12</u>	<u>30.77</u>	<u>2</u>	<u>7</u>	<u>17.95</u>
<u>2</u>	<u>12</u>	<u>30.77</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>20.51</u>
<u>3</u>	<u>3</u>	<u>7.69</u>	<u>4</u>	<u>4</u>	<u>10.26</u>
<u>4</u>	<u>1</u>	<u>2.56</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>5.13</u>
<u>5 y +</u>	<u>5</u>	<u>12.82</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>10.26</u>
<u>Sub total</u>	<u>37</u>	<u>94.87</u>	<u>7</u>	<u>2</u>	<u>5.13</u>
<u>Sistema</u>	<u>2</u>	<u>5.13</u>	<u>98 y +</u>	<u>6</u>	<u>15.38</u>
<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>	<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>

Cuadro N°3.37

INFORMACION EVALUACION IMPACTO					
EMPRESARIO URBANO CONTROL			EMPRESARIO URBANO BENEFICIARIO		
<u>Cantidad de trabajadores</u>			<u>Cantidad de trabajadores</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>0</u>	<u>4</u>	<u>10.26</u>	<u>1</u>	<u>5</u>	<u>12.82</u>
<u>1</u>	<u>5</u>	<u>12.82</u>	<u>2</u>	<u>5</u>	<u>12.82</u>
<u>2</u>	<u>7</u>	<u>17.95</u>	<u>3</u>	<u>9</u>	<u>23.08</u>
<u>3</u>	<u>3</u>	<u>7.69</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>12.82</u>
<u>4</u>	<u>1</u>	<u>2.56</u>	<u>5</u>	<u>2</u>	<u>5.13</u>
<u>5 y +</u>	<u>3</u>	<u>7.69</u>	<u>6</u>	<u>4</u>	<u>10.26</u>
<u>Sub total</u>	<u>23</u>	<u>58.97</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>2.56</u>
<u>Sistema</u>	<u>16</u>	<u>5.13</u>	<u>8 y +</u>	<u>8</u>	<u>20.51</u>
<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>64.10</u>	<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>

Cuadro N°3.38

INFORMACION LINEA BASE					
EMPRESARIO URBANO CONTROL			EMPRESARIO URBANO BENEFICIARIO		
<u>Ventas mensuales</u>			<u>Ventas mensuales</u>		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>101-200</u>	<u>1</u>	<u>2.56</u>	<u>1 - 4000</u>	<u>12</u>	<u>30.77</u>
<u>201-500</u>	<u>2</u>	<u>5.13</u>	<u>4001 - 8000</u>	<u>11</u>	<u>28.21</u>
<u>501-1000</u>	<u>8</u>	<u>20.51</u>	<u>8001 - 12000</u>	<u>10</u>	<u>25.64</u>
<u>1001-2000</u>	<u>14</u>	<u>35.90</u>	<u>12001 - 16000</u>	<u>3</u>	<u>7.69</u>
<u>2001-5000</u>	<u>8</u>	<u>20.51</u>	<u>16001+</u>	<u>3</u>	<u>7.69</u>
<u>5001-10000</u>	<u>3</u>	<u>7.69</u>	<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>
<u>20001-50000</u>	<u>2</u>	<u>5.13</u>			
<u>Sub -Total</u>	<u>38</u>	<u>97.44</u>			
<u>Sistema</u>	<u>1</u>	<u>2.56</u>			
<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>			

Cuadro N°3.39

INFORMACION EVALUACION IMPACTO																																																		
EMPRESARIO URBANO CONTROL		EMPRESARIO URBANO BENEFICIARIO																																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Nivel de ventas</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>1 - 6000</u></td> <td><u>22</u></td> <td><u>56.41</u></td> </tr> <tr> <td><u>6001 - 12000</u></td> <td><u>2</u></td> <td><u>5.13</u></td> </tr> <tr> <td><u>24001+</u></td> <td><u>2</u></td> <td><u>5.13</u></td> </tr> <tr> <td><u>S- Total</u></td> <td><u>26</u></td> <td><u>66.67</u></td> </tr> <tr> <td><u>Sistema</u></td> <td><u>13</u></td> <td><u>33.33</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>39</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>		<u>Nivel de ventas</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>1 - 6000</u>	<u>22</u>	<u>56.41</u>	<u>6001 - 12000</u>	<u>2</u>	<u>5.13</u>	<u>24001+</u>	<u>2</u>	<u>5.13</u>	<u>S- Total</u>	<u>26</u>	<u>66.67</u>	<u>Sistema</u>	<u>13</u>	<u>33.33</u>	<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3"><u>Nivel de ventas mensual</u></th> </tr> <tr> <th></th> <th><u>Frecuencia</u></th> <th><u>Porcentaje</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>1 - 4400</u></td> <td><u>11</u></td> <td><u>28.21</u></td> </tr> <tr> <td><u>4401 - 8800</u></td> <td><u>10</u></td> <td><u>25.64</u></td> </tr> <tr> <td><u>8801 - 13200</u></td> <td><u>9</u></td> <td><u>23.08</u></td> </tr> <tr> <td><u>13201 - 17600</u></td> <td><u>6</u></td> <td><u>15.38</u></td> </tr> <tr> <td><u>17601+</u></td> <td><u>3</u></td> <td><u>7.69</u></td> </tr> <tr> <td><u>Total</u></td> <td><u>39</u></td> <td><u>100.00</u></td> </tr> </tbody> </table>	<u>Nivel de ventas mensual</u>				<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>1 - 4400</u>	<u>11</u>	<u>28.21</u>	<u>4401 - 8800</u>	<u>10</u>	<u>25.64</u>	<u>8801 - 13200</u>	<u>9</u>	<u>23.08</u>	<u>13201 - 17600</u>	<u>6</u>	<u>15.38</u>	<u>17601+</u>	<u>3</u>	<u>7.69</u>	<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>
<u>Nivel de ventas</u>																																																		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																																
<u>1 - 6000</u>	<u>22</u>	<u>56.41</u>																																																
<u>6001 - 12000</u>	<u>2</u>	<u>5.13</u>																																																
<u>24001+</u>	<u>2</u>	<u>5.13</u>																																																
<u>S- Total</u>	<u>26</u>	<u>66.67</u>																																																
<u>Sistema</u>	<u>13</u>	<u>33.33</u>																																																
<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>																																																
<u>Nivel de ventas mensual</u>																																																		
	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>																																																
<u>1 - 4400</u>	<u>11</u>	<u>28.21</u>																																																
<u>4401 - 8800</u>	<u>10</u>	<u>25.64</u>																																																
<u>8801 - 13200</u>	<u>9</u>	<u>23.08</u>																																																
<u>13201 - 17600</u>	<u>6</u>	<u>15.38</u>																																																
<u>17601+</u>	<u>3</u>	<u>7.69</u>																																																
<u>Total</u>	<u>39</u>	<u>100.00</u>																																																

3.2. RESULTADOS FOCUS GROUP

El 06 de noviembre del 2010 se aplicó un focus group a 12 participantes microempresarios capacitados por CID – PUNO.

Se llegó a las siguientes conclusiones:

1. Para el 55%, sus negocios tienen más de un año
2. El 50% había llevado 2 cursos de capacitación.
3. Más del 90% señaló que sus ventas habían aumentado.
4. Para el 30% el número de trabajadores de su empresa aumentó.
5. El 65% sigue siendo informal.
6. Para el 40% la capacitación le ayudó a mejorar la gestión de su empresa.
7. La capacitación ayudó al 25% a que su empresa sea sólida desde el punto de vista legal
8. El 75% indica que los microempresarios que conocen y no han recibido capacitación siguen igual y los pocos que han mejorado se debe al conocimiento adquirido por la experiencia de sus padres.
9. Más del 80% señala que los microempresarios que conocen que han sido capacitados su situación ha mejorado, hecho que se refleja en sus niveles de ventas.

Foto 01: Focus Group



3.3. ANALISIS ECONOMETRICO

El marco teórico revisado nos muestra que el crecimiento empresarial es un fenómeno multidimensional definido por un gran número de factores de distinta clase y en distintos niveles de análisis identificados en la siguiente forma:

Internos (que dependen de la empresa: recursos, estrategias) y externos (que dependen del entorno: accesibilidad a la tecnología, entorno macroeconómico, políticas públicas). Así sobre la base de los resultados empíricos revisados es posible identificar las variables clave para incorporar en el marco del análisis.

En síntesis, la investigación de basa en 4 modelos econométricos lineales en donde se propone que el nivel de crecimiento del empleo designado por la variable (VAREMPL) y el numero de negocios funcionando designado por la variable (NEGOCIOFUNC) está determinado por diferentes factores.

MODELO 1: EMPRENDEDOR RURAL BENEFICIARIO IMPACTO-BASE

$$\text{NEGOCIOFUNC} = f(\text{CAPACITACION}, \text{EDAD}, \text{PLAN}, \text{TIEMPOPROY}, \text{CAPINICIAL}, \text{SEXO})$$

$$\text{NEGOCIOFUNC} = \beta_0 + \beta_1 * \text{CAPACITACION} + \beta_2 * \text{EDAD} + \beta_3 * \text{PLAN} + \beta_4 * \text{TIEMPOPROY} + \beta_5 * \text{CAPINICIAL} + \beta_6 * \text{SEXO}$$

Donde:

NEGOCIOFUNC : negocios funcionando

TIEMPOPROY : tiempo que se proyectó antes de iniciar el negocio (meses)

CAPINICIAL : capital inicial del negocio (nuevos soles)

EDAD : edad del encuestado en años

SEXO : genero de los entrevistados: Dummy 0: femenino
1: masculino

CAPACITACION : acceso a capacitación: Dummy 0: no
1: si

PLAN : Antes del poner el negocio hizo alguna planificación: Dummy 0: no
1: si

En tal sentido intentamos demostrar las siguientes hipótesis:

i. Hipótesis General

Los negocios en funcionamiento de los emprendedores beneficiarios de la zona rural están en función del acceso a la capacitación, de la edad de los encuestados, del plan que hayan desarrollado antes de iniciar el negocio, del tiempo proyectado desarrollarlo, del capital inicial y del sexo

ii. Hipótesis Específicas

- H1. Para una muestra de emprendedores beneficiarios de la zona rural de Puno, a mayor acceso a capacitación, la idea de negocio del emprendedor se convertiría en negocio en funcionamiento
- H2. A mayor edad de los encuestados puede tener impacto positivo o negativo sobre los negocios funcionando de los emprendedores.
- H3. Los negocios en funcionamiento de los emprendedores beneficiados se debe a que planificaron antes de iniciar el negocio
- H4. Los negocios en funcionamiento de los emprendedores se debe a que llevaron tiempo proyectando el negocio.
- H5. Los negocios en funcionamiento de los emprendedores beneficiarios se debe a contaron con un mayor capital inicial.
- H6. El sexo de los emprendedores puede tener impacto positivo o negativo sobre el funcionamiento de los emprendedores

Cuadro N° 4.01
Modelo N° 01

Dependent Variable: NEGOCIOFUNC				
Method: Least Squares				
Date: 05/31/11 Time: 23:04				
Sample: 1 30				
Included observations: 30				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.074942	0.182187	-0.411349	0.6846
CAPACITACION	0.331196	0.119609	2.768993	0.0109
EDAD	0.000591	0.004410	0.134111	0.8945
PLAN	0.160749	0.181857	0.883932	0.3859
TIEMPOPROY	0.060349	0.020413	2.956324	0.0071
CAPINICIAL	1.23E-05	8.04E-06	1.525879	0.1407
SEXO	-0.186382	0.105821	-1.761295	0.0915
R-squared	0.804466	Mean dependent var		0.533333
Adjusted R-squared	0.753457	S.D. dependent var		0.507416
S.E. of regression	0.251948	Akaike info criterion		0.281775
Sum squared resid	1.459989	Schwarz criterion		0.608721
Log likelihood	2.773374	F-statistic		15.77108
Durbin-Watson stat	1.745886	Prob(F-statistic)		0.000000

En síntesis, los resultados del modelo señalan que la capacitación que recibieron los emprendedores beneficiados al año 2010 ha generado que la idea de negocio del emprendedor se convierta en un negocio funcionando y el impacto es significativo, la edad afecta de manera positiva sobre la variable dependiente pero no es significativa, la variable plan tiene impacto directo sobre la variable dependiente, es decir la planificación de un negocio puede generar que el negocio se convierta en realidad, el tiempo proyectado para la creación del negocio es positivo y significativo para el funcionamiento de un negocio, el capital inicial con que pueden contar los emprendedores tiene un efecto positivo sobre la variable dependiente pero no es significativo y el sexo tiene un efecto indirecto y no significativo sobre la variables dependiente, no importa si el emprendedor es de sexo femenino o masculino.

En general el modelo es significativo.

MODELO 2: EMPRENDEDOR URBANO BENEFICIARIO IMPACTO-BASE

$$\text{VAREMPL} = f(\text{VENTAS}, \text{INVINICIAL}, \text{INSTRUCCIÓN}, \text{FINANCIAMIENTO})$$

$$\text{VAREMPL} = \beta_0 + \beta_1 * \text{VENTAS} + \beta_2 * \text{INVINICIAL} + \beta_3 * \text{INSTRUCCIÓN} + \beta_4 * \text{FINANCIAMIENTO}$$

FINANCIAMIENTO

Donde:

VAREMPL : número de trabajadores

VENTAS : nivel de ventas mensuales (S/.)

INVINICIAL : capital inicial del negocio (nuevos soles)

INSTRUCCIÓN : Dummy 0: primaria incompleta, primaria completa, secundaria incompleta, secundaria completa

1: técnico incompleta, técnico completa, universitaria incompleta, universitaria completa

FINANCIAMIENTO: acceso a recursos y servicios financieros

Dummy: 0: no existe, ineficiente

1: adecuada y eficiente

En tal sentido intentamos demostrar las siguientes hipótesis:

i. Hipótesis General

La variación en el número de trabajadores está en función del nivel de ventas mensuales en soles, capital inicial, nivel de instrucción y el grado de acceso al sistema financiero

ii. Hipótesis Específicas

H1. A mayor nivel de ventas del negocio mayores puestos de empleos se generan

H2. Los negocios que iniciaron sus actividades con mayores capitales generan mayores empleos.

H3. Los emprendedores que tengan mayores niveles de instrucción generaran mayores puestos de trabajo en su negocio ya que saben la necesidad del empleado en las diferentes áreas de un negocio

H4. Un mayor acceso al sistema financiero genera mayores inversiones en los negocios y por lo tanto una mayor necesidad de requerimiento de trabajadores.

Cuadro N° 4.02
Modelo N° 02

Dependent Variable: VAREMPLEO				
Method: Least Squares				
Date: 05/29/11 Time: 20:12				
Sample: 1 50				
Included observations: 50				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.493875	0.153816	3.210806	0.0024
VENTAS	0.000307	0.000148	2.070691	0.0442
INVINICIAL	0.000162	0.000221	0.732112	0.4679
INSTRUCCION	-0.070283	0.022066	-3.185170	0.0026
FINANCIAMIENTO	0.377924	0.095006	3.977884	0.0002
R-squared				
	0.826066	Mean dependent var		0.440000
Adjusted R-squared				
	0.810606	S.D. dependent var		0.611455
S.E. of regression				
	0.266102	Akaike info criterion		0.284766
Sum squared resid				
	3.186466	Schwarz criterion		0.475969
Log likelihood				
	-2.119162	F-statistic		53.42981
Durbin-Watson stat				
	1.524632	Prob(F-statistic)		0.000000

Los resultados derivados del modelo señalan que mayores niveles de ventas generan mayores puestos de trabajo dado que el impacto es positivo, la inversión inicial también tiene un efecto positivo sobre la cantidad de trabajadores que emplean los negocios pero no es significativo, el grado de instrucción tiene un efecto indirecto y significativo sobre la variable dependiente y finalmente el acceso al financiamiento que tengan los negocios permitirá que los pequeños negocios inviertan capital y generen mayor número de empleos en sus negocios.

MODELO 3: EMPRESARIO URBANO BENEFICIARIO IMPACTO-BASE

VAREMPLEO = f (EDAD, ASISTECNICA, CAPCONTABILIDAD, INSTRUCCIÓN, SEXO, VENTAS)

VAREMPLEO = $\beta_0 + \beta_1 * \text{EDAD} + \beta_2 * \text{ASISTECNICA} + \beta_3 * \text{CAPCONTABILIDAD} + \beta_4 * \text{INSTRUCCIÓN} + \beta_5 * \text{SEXO} + \beta_6 * \text{VENTAS}$

Donde:

VAREMPLEO : número de trabajadores empleados en los negocios

EDAD : edad de los empresarios (años)

ASISTECNICA : si recibe asistencia técnica Dummy 0: no
1: si

EDAD : edad del encuestado en años

INSTRUCCIÓN : grado de instrucción del empresario
Dummy

0: primaria incompleta, primaria completa, secundaria incompleta,
secundaria completa

1: técnico incompleta, técnico completa, universitaria incompleta,
universitaria completa

CAPCONTABILIDAD : acceso a capacitación Dummy 0: no
1: si

SEXO : genero del empresario

VENTAS : nivel de ventas mensuales (S/.)

En tal sentido intentamos demostrar las siguientes hipótesis:

i. Hipótesis General

La variación en el número de trabajadores que tiene cada negocio funcionando está en función de la edad, de la asistencia técnica, capacitación en el área de contabilidad, grado de instrucción, genero y nivel de ventas mensuales en soles.

ii. Hipótesis Específicas

- H1. A mayor edad de los encuestados puede tener impacto positivo o negativo sobre los negocios funcionando de los emprendedores
- H2. Una mayor asistencia técnica a los empresarios urbanos genera un mejor manejo del negocio, crecimiento económico y por lo tanto mayor empleo.
- H3. Una mayor capacitación en el área de contabilidad de los negocios permite que tomen mejores decisiones, que la empresa crezca y por lo tanto un requerimiento mayor de trabajadores

- H4. Los empresarios con mayor nivel de instrucción tomaran mejores decisiones en su negocio y ello generara mayores niveles de empleo
- H5. La variable genero puede tener efecto directo e inverso en la variación de empleos
- H6. A mayor nivel de ventas del negocio mayores puestos de empleos se generan.

Cuadro N° 4.03
Modelo N° 03

Method: Least Squares				
Date: 05/31/11 Time: 21:26				
Sample: 1 39				
Included observations: 39				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.799603	0.547888	-1.459429	0.1542
EDAD	0.004363	0.008900	0.490275	0.6273
ASISTECNICA	0.630565	0.208560	3.023416	0.0049
CAPCONTABILIDAD	0.476146	0.179696	2.649725	0.0124
INSTRUCCION	0.151244	0.288698	0.523882	0.6040
SEXO	0.299537	0.208279	1.438150	0.1601
VENTAS	3.68E-05	1.76E-05	2.094683	0.0442
R-squared	0.609051	Mean dependent var	0.358974	
Adjusted R-squared	0.535748	S.D. dependent var	0.742938	
S.E. of regression	0.506209	Akaike info criterion	1.637413	
Sum squared resid	8.199913	Schwarz criterion	1.936001	
Log likelihood	-24.92956	F-statistic	8.308672	
Durbin-Watson stat	2.315748	Prob(F-statistic)	0.000018	

Los resultados derivados del modelo señalan que la edad es una variable que tiene un efecto directo sobre la variable dependiente pero insignificativo, la asistencia técnica resulto tener un efecto directo y significativo sobre la variación de empleo, la capacitación en contabilidad también resulto ser positiva y significativa sobre la variable dependiente, el grado de instrucción nos indica que a mayor grado de instrucción de los empresarios se generaran mayores niveles de empleo, las ventas mensuales de los negocios permite que las empresas requieran más personal esta variable es significativa.

MODELO 4: EMPRESARIO RURAL BENEFICIARIO IMPACTO-BASE

VAREMPLEO = f (ANTIGUEDAD, CAPCONTABILIDAD, CAPGESTION, INSTRUCCIÓN, VENTAS)

VAREMPLEO = $\beta_0 + \beta_1 \cdot \text{ANTIGUEDAD} + \beta_2 \cdot \text{CAPCONTABILIDAD} + \beta_3 \cdot \text{CAPGESTION} + \beta_4 \cdot \text{INSTRUCCIÓN} + \beta_5 \cdot \text{VENTAS}$

Donde:

VAREMPLEO : número de trabajadores empleados en los negocios

ANTIGUEDAD : número de años creado el negocio

CAPCONTABILIDAD : si recibe capacitación en contabilidad

Dummy 0: no

1: si

CAPGESTION : si recibe capacitación en gestión de empresas

Dummy 0: no

1: si

INSTRUCCIÓN : grado de instrucción del empresario

Dummy

0: primaria incompleta, primaria completa, secundaria incompleta, secundaria completa

1: técnico incompleta, técnico completa, universitaria incompleta, universitaria completa

VENTAS : Nivel de ventas mensuales (S/.)

En tal sentido intentamos demostrar las siguientes hipótesis:

i. Hipótesis General

La variación en el número de trabajadores que tiene cada negocio está en función de la antigüedad del negocio, de la capacitación en contabilidad, capacitación en gestión, grado de instrucción y nivel de ventas mensuales en soles.

ii. Hipótesis Específicas

H1. Cuanto más tiempo este posesionado el negocio en el mercado mayor será el nivel de empleos que generara

H2. Una mayor capacitación en gestión a los empresarios urbanos genera un mejor manejo del negocio, crecimiento económico y por lo tanto mayor empleo.

H3. Una mayor capacitación en el área de contabilidad de los negocios permite que tomen mejores decisiones, que la empresa crezca y por lo tanto un requerimiento mayor de trabajadores

H4. Los empresarios con mayor nivel de instrucción tomaran mejores decisiones en su negocio y ello generara mayores niveles de empleo

H5.- mayor nivel de ventas del negocio mayores puestos de empleos se generan

Cuadro N° 4.04
Modelo N° 04

Dependent Variable: VAREMPLEO				
Method: Least Squares				
Date: 05/31/11 Time: 22:51				
Sample: 1 70				
Included observations: 69				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.169555	0.129445	-1.309862	0.1950
ANTIGUEDAD	0.045921	0.027121	1.693204	0.0954
CAPCONTABILIDAD	0.350571	0.113634	3.085087	0.0030
CAPGESTION	0.180695	0.117897	1.532649	0.1304
INSTRUCCION	0.121751	0.118706	1.025651	0.3090
VENTAS	3.93E-05	1.69E-05	2.322156	0.0235
R-squared	0.527317	Mean dependent var		0.405797
Adjusted R-squared	0.489802	S.D. dependent var		0.550904
S.E. of regression	0.393501	Akaike info criterion		1.055473
Sum squared resid	9.755090	Schwarz criterion		1.249743
Log likelihood	-30.41381	F-statistic		14.05632
Durbin-Watson stat	2.385723	Prob(F-statistic)		0.000000

Los resultados derivados del modelo señalan que la antigüedad del negocio, la capacitación en el área de contabilidad, la capacitación en gestión de empresas, el grado de instrucción y las ventas mensuales de los negocios tienen un efecto positivo sobre la variación del empleo.

3.4. LIMITACIONES Y DIFICULTADES ENCONTRADAS

Es importante señalar las limitaciones y dificultades que afrontó el equipo de trabajo para el desarrollo de la investigación.

- Dado que el CID-Puno no tenía registros de beneficiarios del área urbana durante el levantamiento de información de la línea base (Noviembre 2007), la información de este grupo de beneficiarios se recolectó en el mes de Noviembre del siguiente año (2008).
- Factor negativo para la recolección de información de impacto del proyecto es la cantidad de negocios cerrados, producto de la realización de obras de infraestructura en algunas zonas urbanas de la ciudad, lo que implicó la visita repetitiva a fin de conseguir la información deseada.

CONCLUSIONES

1. La Escuela de Formación y Acompañamiento a emprendedores y empresarios del departamento de Puno ha cumplido con los objetivos trazados de fomentar la creación de negocios sostenibles contribuyendo a la generación de empleo e incremento del ingreso; habiéndose comprobado econométricamente en la muestra extraída de emprendedores que la capacitación y la elaboración de un plan de negocio tienen relación directa significativa con la creación y puesta en marcha de un negocio. Las encuestas de impacto nos muestran que 53.33% de los emprendedores beneficiarios del proyecto logran crear un negocio.
2. Los servicios de desarrollo empresarial que ofrece el Colectivo Integral de Desarrollo se ha convertido en un factor esencial para lograr que la actividad económica desarrollada a través de pequeños negocios tanto en el área urbana como rural logre los cambios necesarios que les permitan ser empresas competitivas y sostenibles. El desarrollo de estas capacidades ha quedado demostrado en el modelo econométrico donde una mayor capacitación empresarial y asistencia técnica genera una adecuada gestión del negocio y por lo tanto mayores niveles de empleo.
3. Siendo que en las familias rurales prevalece la actividad en las chacras, la cual se combina con la actividad artesanal, cabe destacar la presencia del CID para lograr más que el aumento del empleo en los empresarios rurales, su sostenibilidad y permanencia en el tiempo, habiéndose logrado que el empresario rural con la capacitación, asesoría y asistencia técnica recibida, desarrolle una actividad productiva transformadora con valor agregado, llámese yogurt, queso, pieles etc., que constituye el 54.29% de los beneficiarios del proyecto.
4. Los beneficiarios del CID que logran iniciar una actividad económica mediante la creación de una microempresa generan ingresos que aunque mínimos, incrementan el presupuesto familiar. Ingresos que también pueden tener su explicación por las mejoras en la productividad por mayores capacidades técnicas o en el conocimiento del mercado y aplicación de estrategias comerciales producto de la capacitación y asesoría recibida.
5. Para el caso de las familias urbanas la diversificación de actividades y los diferentes segmentos de mercado crea para la familia emprendedora una situación de gran vulnerabilidad, considerando una economía como la nuestra y una educación desfasada de estas necesidades resaltan características como ; desconocimiento del proceso de creación y de gestión de un negocio, imposibilidad de créditos a largo plazo y escasa capacitación técnica que impide crear economías de escala y estándares de calidad adecuados.

6. Las micro y pequeñas empresas son el resultado de la actitud emprendedora de un miembro de la familia, caracterizándose la informalidad como situación inicial del negocio y la experiencia laboral previa, profesionalización del empresario o sus familiares, el uso de redes más extensas y la aplicación de técnicas de gestión como los factores para el desarrollo y sostenibilidad del negocio.
7. Un gran porcentaje de micro, pequeñas y medianas empresas se concentran mayormente en los sectores de comercio y servicios. Cabe anotar que sólo el 7.3% considera que la gestión empresarial de su negocio es eficiente; siendo éstas unidades básicamente de subsistencia y acumulación simple, y que buscan principalmente objetivos de estabilidad y seguridad económica familiar antes que metas de crecimiento. El 95.71% manifiesta haber recibido capacitación para el manejo y gestión de sus negocios.

RECOMENDACIONES

1. Los proyectos de capacitación en gestión empresarial deben ser secuenciales, acumulativos y aplicables en la práctica y además de estar acompañados de servicios de asesoría, deben incluir otros servicios colaterales como los financieros y de comercialización, atendiendo a la demanda del mercado.
2. Los beneficiarios de servicios como los que proporciona el Colectivo Integral de Desarrollo deben ser considerados como parte activa del proceso. De manera que sería interesante que además de actuar como fuente de información, deben participar en el proceso de retroalimentación en la actividad de mentoría transmitiendo su experiencia a las empresas recién creadas dentro del proyecto.
3. Se debe promover la interacción entre los integrantes de las asociaciones que existen en la zona rural estimulando iniciativas para el desarrollo de proyectos cooperativos, basados en la auto-organización, que impliquen la asociatividad y generación de valor agregado; Los proyectos podrían incluir acciones concretas como son: Identificación y aprovechamiento de los recursos de la zona, trabajo en equipo, compras estatales de la producción de la asociación entre otras.