

**FACULTAD DE ECONOMIA - UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA
CONSORCIO DE INVESTIGACION ECONOMICO Y SOCIAL**

**ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL PARA EL
FOMENTO DEL EMPLEO FEMENINO:
UN ANALISIS PARA LA REGION PIURA**

INFORME FINAL

**Hilda Alburqueque Labrin
Lourdes Valdiviezo Chiroque**



CIES
consorcio de investigación
económica y social

Facultad de Economía
Universidad Nacional de Piura



INDICE

1.	Introducción	03
2.	Revisión de literatura	07
2.1.	Empresa y asociatividad	07
2.2.	Empleo y género	12
2.3.	Perú – Distintas dimensiones del trabajo	20
2.4.	Experiencias de asociatividad a nivel internacional	24
3.	Políticas de desarrollo social y apoyo a la actividad empresarial	27
3.1.	Marco legal, alcances y limitaciones	27
3.2.	Instituciones del Estado – Programas de apoyo	31
3.3.	Asociatividad empresarial: caso peruano	38
4.	Diseño Metodológico de la Investigación	44
4.1.	Marco de trabajo	44
4.2.	Fuentes de información y Técnicas de recolección de datos	48
4.3.	Diseño muestral	49
4.4.	El modelo	50
5.	El Contexto de la Zona de Estudio: La Región Piura	52
5.1.	El contexto según escenarios identificados	54
5.2.	Asociaciones de mujeres de la Región Piura: evidencia empírica	60
6.	Resultados de la Investigación	71
6.1.	Modelo 1: El Impacto en los niveles de empleo: grupo experimental	71
6.2.	Modelo 2: El Impacto en los niveles de empleo: grupo control	74
6.3.	Modelo 3: Impacto de la asociatividad: matching propensity score	78
6.4.	Análisis conjunto de los resultados	80
6.5.	Análisis comparativo: Grupo experimental – Grupo control según Variables de interés – algunos indicadores estadísticos	82
7.	Conclusiones e Inferencias de política económica	90
	Referencias	94
	Relación de cuadros y gráficos	100
	Relación de anexos	101
	Glosario de términos	102
	Anexos	104

INTRODUCCION

Los cambios estructurales de las últimas décadas unido al proceso de globalización, han producido modificaciones en las condiciones en que opera la economía, ello ha obligado a las MYPE realizar innovaciones estratégicas para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, siendo la *asociatividad* la estrategia más poderosa encontrada por las empresas de menor tamaño para enfrentar tales cambios y sobrevivir en una competencia desigual donde la polarización es cada vez mayor entre continentes, regiones, países, empresas grandes y pequeñas ricos y pobres.

Por otra parte, muchos estudios han demostrado que la micro y pequeña empresa (MYPE) es una fuente importante de generación de empleo. En nuestro país este tipo de entidades suscita mucho interés, pues los datos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo¹ nos revelan que el 94,4% del total de los establecimientos corresponden a empresas de menos de diez trabajadores y el 88% de la población pertenece al sector laboral de micro y pequeña empresa²; pero es preocupante por las dificultades que este tipo de empresas enfrentan y les impide ser competitivas en un mundo globalizado.

Asimismo, observamos que la situación de pobreza afecta de manera diferente a hombres y mujeres. Una explicación a esta realidad se encuentra en la división sexual del trabajo que caracteriza a la población de menores recursos económicos, producto de normas culturales, atribuyéndoles distinta valoración. Sin embargo, estudios recientes de la CEPAL han establecido que sin el ingreso económico de las mujeres, la cantidad de hogares pobres aumentarían entre un 10 a un 20%, dado que ellas aportan entre un 28% y un 38% del ingreso total del hogar. En el ámbito nacional esta realidad alcanza al 22,8% de los hogares.

En América Latina un 25% a 35% de la micro, pequeñas y medianas empresas son propiedad de mujeres, que se concentran mayormente en los sectores de comercio y servicios En las microempresas del sector informal el porcentaje es del 52%; siendo éstas unidades básicamente de subsistencia y acumulación simple, con escasa visibilidad y

¹ Pinilla, Cisneros Susana – “Lineamientos de Política Sectorial” – Exposición. Diciembre 2006. Pag.18
<www.comunidadandina.org>

² Incluye a los independientes no calificados.

valoración del rol de la mujer y que buscan principalmente objetivos de estabilidad y seguridad económica familiar antes que metas de crecimiento³.

En el Perú, las ocupaciones de las mujeres urbanas en situación de pobreza, se concentran en el sector servicios como empleadas domésticas y actividades como vendedoras ambulantes o pequeñas comerciantes y otra serie de emprendimientos por cuenta propia; en el ámbito rural la predominancia de las actividades agrícolas genera menores oportunidades de empleo. Sin embargo, nuestro país tiene la mayor participación femenina de emprendimientos en el mundo, existiendo prácticamente una emprendedora por cada emprendedor.

La experiencia asociativa de las micro, pequeñas y medianas empresas urbanas y rurales, en los diversos países del mundo desarrollado y en desarrollo, han adoptado diferentes nombres y experiencias. En países como Inglaterra, Alemania, Francia, Italia, Suecia y España, el Estado presta apoyo abierto a los grupos organizados de este tipo de empresas en muchas de sus regiones que compiten con el mundo entero. En Estados Unidos, el estímulo a este tipo de organizaciones empresariales, se da indirectamente con las compras estatales, como es el caso de las empresas ubicadas en el Silicon Valley. En los países de desarrollo intermedio como Brasil, Argentina, México, India y aún los de más bajos ingresos como es el caso de los países africanos, se registran también importantes experiencias, sobre formas de organización asociativa de micro, pequeñas y medianas empresas que están enfrentando exitosamente la competencia internacional unificadamente.

Desde nuestro trabajo de investigación, entendemos que la asociatividad se da cuando un empresario acompaña a otro u otros en función de un objetivo común. Esta relación asociativa está determinada por un interés mutuo que se afecta por diferentes variables y que intentamos identificar, ilustrando la aplicación exitosa de la asociatividad empresarial en el caso peruano como: “Red de Artesanos de Magdalena de Cao”, “Central Piurana de Cafetaleros CEPICAFE”, “Cadena Productiva de Alcachofa en el Valle de Chancay – Huaral. Ancash” entre otros. Y, posteriormente analizando específicamente el caso de la Región Piura.

³ XIV Conferencia Regional “Competitividad y Posicionamiento Cooperativo”:17 al21 Julio 2006 Conferencia: “Empoderamiento y Nuevas Oportunidades Financieras Para Mujeres Cooperativistas”. Juan Contreras Sepúlveda. Pag.3. <<http://www.aciamericas.coop>>

En la Región Piura, existen más mujeres que hombres; sin embargo, la importancia relativa de la mujer disminuye en el mercado laboral. Esto se aprecia claramente en la tasa de actividad femenina que para el año 2007 es 24,9 puntos porcentuales menores que la de los hombres. La tasa de actividad femenina es 61,3%, esto quiere decir que seis de cada diez mujeres en edad de trabajar participan en el mercado de trabajo, ya sea trabajando o buscando un empleo (desocupadas). Por otro lado, ocho de cada diez hombres (86,2%) en edad de trabajar participan en el mercado de trabajo⁴.

El marco legal peruano obliga a los Gobiernos, Municipios, instituciones públicas, proyectos especiales a incorporar las agendas de “género” en sus políticas y programas; sin embargo en una muestra de regiones se estimó que solamente el 0,7% del número total de proyectos se orientan a la mujer.⁵ Es por ello que las mujeres tanto de la zona urbana como rural se han organizado para elaborar propuestas desde su nivel local, con el fin de que los derechos humanos de las mujeres sean incorporados en los *Planes de Desarrollo Local y Regional*.

Es así, que las organizaciones de mujeres registradas en la Región Piura han producido cambios importantes en sus integrantes ya que en gran parte de los casos han formado asociaciones empresariales tales como la “Asociación de Mujeres Tejedoras Vitalina Núñez” (exportadoras de tejidos), “Asociación de Tejedoras de Pedregal” (exportadoras de sombreros) desconociéndose los efectos que ello ha producido en los niveles de empleo.

A partir de lo anterior, el objetivo central del presente estudio es explicar la importancia que la asociatividad empresarial puede tener en el fomento del empleo femenino en general, y en el caso piurano en particular. Específicamente nuestro estudio busca responder a las siguientes preguntas básicas:

- i. ¿Cuáles son los factores que favorecen ó limitan el crecimiento del empleo en las empresas que se encuentran asociadas empresarialmente?
- ii. ¿En qué medida las características de la empresa como antigüedad, tamaño, acceso al financiamiento, gestión empresarial y niveles de inversión han

⁴ Observatorio Socio Económico Laboral MTPE – Gobierno Regional Piura. “La Mujer en el Mercado Laboral de la Región Piura. 2007 – Segunda edición. Marzo 2009. Pág. 07.

⁵ Foro Regional Mujeres Empresarias Rumbo a APEC 2008- Abril 2007-07-19 <www.mimdes.gob.pe>

contribuido al crecimiento de los niveles de empleo de las empresarias organizadas?

- iii. ¿Cómo influye el capital humano en la generación de empleo en este tipo de organizaciones?
- iv. ¿Qué grado de influencia tienen los programas de apoyo a la actividad empresarial de la mujer?
- v. ¿Qué implicancias de política pueden implementarse en mayor medida que contribuyan al incremento de empleos sostenibles en el tiempo?

Aunque los resultados del estudio no se pueden generalizar, del análisis de las asociaciones estudiadas y teniendo en cuenta las grandes potencialidades de la región Piura, esperamos que la investigación contribuya a plasmar una estrategia que enlace la creación de empleo permanente y productivo en sectores como el agro, la agroindustria de exportación, la manufactura, la artesanía entre otros.

2. Revisión de Literatura

2.1. Empresa y Asociatividad

Es difícil precisar el concepto de micro y pequeña empresa (MYPE) puesto que no existe una definición universalmente aceptada; por el contrario, ésta varía alrededor del mundo. Aún así, el número de trabajadores y el volumen de ventas son los criterios más empleados para su definición. Eso nos otorga cierta flexibilidad teórica, al tiempo que nos obliga a buscar posiciones académicas novedosas que den un tratamiento diferenciado a las empresas según su tamaño y los factores que determinan su crecimiento.

Los autores en los campos de la organización y de la dirección estratégica han estudiado los determinantes y las sendas del crecimiento desde hace más de cincuenta años. En este sentido, ya en las décadas de los cincuenta y de los sesenta, surgieron un conjunto de trabajos que identifican un grupo de factores que afectan el desempeño empresarial. Así, Andrews (1949) sostenía que las empresas crecen debido a su deseo de disminuir los costes unitarios, mientras que Ansoff (1965), proponía un modelo basado en el concepto del posicionamiento producto-mercado⁶

Por otra parte, la teoría sobre el capitalismo directivo de Marris (1963) identifica cuatro determinantes principales de la tasa de crecimiento de una empresa: (1) las restricciones de demanda (dado que las expansiones en los costes reducen los márgenes y/o incrementan el ratio capital-producto); (2) la restricción directiva (debido al deterioro en su eficiencia a medida que la expansión es más rápida); (3) las restricciones financieras y (4) los objetivos perseguidos por los directivos (crecimiento, ventas, etc.)⁷

Entre los años setenta y ochenta, muchos autores han descrito la evolución de las empresas a partir de modelos de crecimiento por etapas (Steinmetz, 1969; Greiner, 1972; Galbraith, 1982; Churchill y Lewis, 1983). Dicha literatura estudia al crecimiento como una serie de fases de desarrollo (o ciclo de vida).

⁶ Citado por Rabetino en "Factores Determinantes del Crecimiento en el Empleo de las Nuevas Empresas en Latinoamérica". Barcelona – España. Setiembre 2005. El autor organiza las estrategias de crecimiento en una matriz de cuatro cuadrantes: penetración de mercado, desarrollo de mercado, desarrollo de producto y diversificación. Pág. 30

⁷ Ibid.

2.1.1. La Economía Neo institucional y la empresa como organización

El análisis de las políticas públicas y su relación con los procesos de fortalecimiento organizacional se han desarrollado desde varios aportes de la economía neoinstitucional⁸; de allí que resulta importante revisar los conceptos de organización, cooperación y acción colectiva entre otros.

Para los neoinstitucionalistas, los agentes generan organizaciones para lograr la maximización de sus beneficios y utilidades, con la seguridad que de manera individual es más difícil lograrlo. Con la ayuda de las organizaciones los individuos pretenden mayor capacidad para enfrentar las restricciones institucionales tecnológicas y presupuestarias que obstaculizan el desarrollo individual. Este enfoque trasciende lo empresarial para dar paso al concepto de cooperación referido al intercambio de esfuerzo para beneficio individual.

Una primera aproximación al concepto de organización es la de Weber, que ya en 1922 define al grupo corporativo como una relación social que o bien está cerrada o bien limita la admisión de personas ajenas mediante la imposición de reglas y normas.

Porter, Lawler y Hackman⁹ adoptan otro enfoque y proponen que las organizaciones están constituidas por individuos y grupos, dirigidas hacia objetivos racionalmente coordinados y con permanencia en el tiempo, en las que se utilizan elementos de producción, se adoptan decisiones y se asumen riesgos con el fin de producir bienes y/o servicios y obtener beneficios.

Para Douglas North, las organizaciones son las que generan las estructuras para las relaciones humanas: desde esta perspectiva las organizaciones son los jugadores y las instituciones las reglas de juego; por lo tanto será el marco institucional quien determinará la creación y el desarrollo de las organizaciones (North: 1998).

⁸ "El neo institucionalismo analiza cómo las organizaciones sociales y los cambios históricos van construyendo una senda de desarrollo económico que depende en gran medida del pasado": Resumen del Primer Encuentro Internacional Desarrollo Económico e Instituciones. Realizado en Junio de 2003. *EMVI Enciclopedia Multimedia Virtual interactiva* <<http://www.eumed.net/>> Revisado 15 Noviembre del 2007.

⁹ "Concepto de Organización" *WIKILEARNING by magister.com* <<http://www.wikilearning.com>> Revisado 12 de Noviembre del 2007

Según lo descrito, el segundo enfoque (Porter, Lawler y Hackman) circunscribe la organización al plano económico, el concepto de North es más amplio pues ubica el concepto de organización en dos planos el plano económico y el plano social.

Para R. Coase¹⁰ la organización también se origina a partir de la necesidad de reducir los costos de transacción para repartir los costos asociados a la gestión del intercambio y el desarrollo de economías de escala.

El punto de vista de Coase hace ver a las organizaciones como las dinamizadoras del desarrollo individual a partir de la coordinación de las habilidades de cada uno en pro de alcanzar estrategias de cooperación colectiva. Desde este enfoque se conciben a las organizaciones como las agrupaciones de individuos que han entendido que la “unión hace la fuerza” y que el hecho de que “todos colaboran” redundará en el beneficio colectivo.

El nuevo institucionalismo económico o economía neo institucional (NEI), nace como respuesta al institucionalismo tradicional. Para los NEI los colectivos u organizaciones no se deben estudiar como si fueran un agente porque ellas mismas están conformadas por diferentes agentes. Por ello es importante hacer referencia a un autor que ha analizado a las organizaciones como grupos que defienden intereses de sus asociados, mientras generan instrumentos para alcanzar los objetivos comunes de un grupo de personas que no han encontrado respuestas efectivas en el mercado; el autor es Mancur Olson y su aporte a la lectura de los casos.

Dos libros escritos por Mancur Olson están teniendo un efecto profundo y ramificado en el pensamiento económico de nuestro tiempo. En "La lógica de la acción colectiva" analiza la contradicción existente entre los objetivos individuales y lo que se puede conseguir actuando en grupo. En "Ascenso y declive de las naciones" pone en evidencia y se detiene en analizar el efecto de los grupos de intereses minoritarios sobre el conjunto de la sociedad¹¹.

¹⁰ Citado por Figueras en "*Ronald Coase, a cuarenta años de un artículo*" Actualidad Económica Año 1, N° 51, Mayo-Diciembre del 2001. Pág.3-5

¹¹ "Grandes Economistas Mancur Olson 1932 – 1998" *EUMEDNET* <<http://www.eumed.net>> _ Revisado 08 Noviembre del 2007

2.1.2. La asociatividad empresarial

La libre competencia deja de tener sentido cuando aparece la gran empresa, Galbraith diferencia con claridad el papel que juega, por un lado, la gran empresa y, por otro, las empresas de dimensión inferior:

"[...] Las dos partes de la economía -el mundo de las sociedades anónimas tecnológicamente dinámicas, muy capitalizadas y muy organizadas, y el mundo de los cientos de miles de propietarios pequeños y tradicionales- son muy diferentes. No se trata de una diferencia de grado, sino de una diversidad que penetra todo aspecto de la organización y del comportamiento económico, incluida la motivación del esfuerzo mismo" (Galbraith , 1984, p. 39).

Los partidarios de la intervención estatal consideran que a medida que aumenta la inversión, los riesgos se incrementan, por lo que la necesidad de planificación es mayor¹². Por ello, citemos a Milton Friedman, quien considera que la libertad de comercio incentiva la cooperación entre las partes que efectúan las transacciones, las cuales deben resultar beneficiosas para los que forman parte del proceso. Sin embargo, cuando los gobiernos intervienen, las empresas tratarán de esquivar las presiones económicas de los competidores recurriendo a diversas medidas proteccionistas, entre ellas, las subvenciones, con lo cual el conflicto y no la cooperación es la regla.

Friedman, al analizar la experiencia de los años posteriores a la década de los cincuenta se plantea si la iniciativa privada puede superar los efectos del control gubernamental pues considera que *"un sector público cada vez más intervencionista destruirá tanto la prosperidad que debemos al sistema de libre mercado como la libertad humana"* (Friedman, 1983, p.22). Friedman destaca la importancia de la función que desempeña el empresario en el progreso social y económico, aunque considera que representa a la minoría de la población y así lo expresa:

"[...] En las naciones que se han desarrollado más rápida y prósperamente, una minoría de individuos emprendedores y arriesgados ha avanzado

¹² George J. Stigler (1911-1991), defendió el libre mercado y fue un duro crítico de la regulación pública, sin embargo, consideró que el origen de la intervención está generalmente en los propios empresarios que buscan con ella beneficios que la libre competencia, quizás, no les permitiría. Los economistas liberales se encuentran, pues, hoy en día, con el problema de que es la propia comunidad empresarial la que no desea dejar de estar protegida por el sector público (Stigler, 1985).

constantemente, creando oportunidades para que las sigan quienes les imiten, y ha hecho posible que la mayor parte de la población aumente su productividad" (Friedman, 1983, p.92).

"[...] La globalización económica, de la cual ningún país está exento, ha generado cambios en los procesos productivos de las empresas, modificando radicalmente las políticas empresariales en el ámbito mundial, las cuales además de verse presionadas a cambiar sus paradigmas gerenciales requieren rediseñar sus mecanismos de interrelación con el entorno y entre ellas mismas (Rosales, 1996, p.06).

Rosales igualmente introduce uno de los conceptos más sólidos sobre "asociatividad" quien la describe como:

"[...] un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común (Rosales, 1998, p.01)".

Según el mencionado autor, esta estrategia colectiva se ha ido constituyendo en un requisito básico para la sobrevivencia de las PYMES, así como en una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas. (Rosales: 1997 citado por Iguera¹³ 2003)

Villarán (2000) señala que en muchos casos la asociatividad es vista como un asunto de urgencia para reorganizar la estructura productiva del país. La asociación de un grupo de productores atomizados generaría beneficios en torno al sistema productivo, lo que redundaría en una mayor eficiencia en la producción y en el fortalecimiento de la dinámica empresarial. Para él, una de las mayores fortalezas del significado de asociatividad es su relación con el concepto de "capital social" entendido como:

"[...] un atributo comunitario que engloba aspectos de la vida social como son las redes sociales, normas y confianza mutua, las cuales son formas más objetivas de alcanzar objetivos y metas comunes de los individuos que gozan de ese capital social (Villarán, 1998)".

¹³ "Asociatividad en PYMES" GESTIOPOLIS <<http://www.gestiopolis.com>> Revisado 12 de Noviembre del 2007

De este modo, el capital social de una persona o unidad empresarial es el conjunto de sus características, incluyendo su capacidad para extraer beneficios de sus relaciones con terceros; mientras que el capital social de un grupo de personas o empresas es la suma de todas estas características, incluyendo las externalidades que se pueden generar a partir de la interacción¹⁴. Al respecto Fukuyama (2004) señala a la confianza como elemento esencial para el desarrollo del capital social y, por ende, del desempeño económico de un país.

El movimiento asociativo ha comenzado a desarrollarse con mayor impulso, fundamentalmente en los últimos años despertando el interés de diferentes actores. En este escenario es posible identificar una amplia gama de relaciones interempresariales; siendo conveniente destacar estrategias colectivas que, si bien persiguen objetivos similares, presentan algunas diferencias con los proyectos asociativos. Entre las más difundidas podemos citar a las cooperativas que son una de las prácticas más difundidas desde el último siglo cuyas diferencias más significativas con la asociatividad son la propiedad del patrimonio, la vigencia de la forma jurídica de los participantes, la distribución de utilidades, entre otras.

2.2. Empleo y Género

Los textos que abordan las teorías del empleo lo hacen a partir del enfoque neoclásico y keynesiano. Uno de las variables más importantes en el estudio de la empresa, es el ingreso generado por el trabajo, siendo este el único factor de producción con el que todas las entidades cuentan en forma original.

Consideramos importante, estudiar el papel que desempeña el estado en la economía y las diversas posiciones al respecto. Hasta 1936 la economía reflejaba dos enfoques que, aunque habían partido de las mismas raíces clásicas, se encontraban en seria oposición.

Por un lado, los defensores del liberalismo, los neoclásicos, propugnaban el equilibrio a largo plazo del mercado, y la intervención del Estado no tenía para ellos un peso importante, ya que existía la creencia de que la participación del Estado no sólo dificultaría el curso de la economía, sino que también malgastaría los recursos que se

¹⁴ PROEXPANSIÓN. 2005. Documento de Trabajo preparado para PROMPYME sobre "Cluster y Asociatividad" Pág. 13

podieran generar de la actuación privada. Por otro lado, los marxistas propugnaban que la única manera de que la economía se desarrollara en términos de igualdad y eficiencia era una situación en la que el Estado interviniera siendo el propietario de los medios de producción.

Ante esta situación surge la postura intermedia de John M. Keynes (1883-1946), quien introduce en los postulados neoclásicos la actividad pública como instrumento de política eficaz y, al mismo tiempo, se aleja del individualismo metodológico, es decir, no busca en el comportamiento individual la explicación de los fenómenos económicos¹⁵.

2.2.1. El pensamiento Keynesiano y el rol del Estado en la generación de Empleo

Keynes analiza la influencia de la actuación privada en la consecución de un elevado nivel de empleo observando que en determinadas situaciones ésta no procede como se espera de ella, y considera inevitable la intervención pública. Concede a la empresa privada la relevancia de ser la vía de acceso a la riqueza y al desarrollo; observa que el espíritu de ahorro no desemboca en la acumulación de capital, sino que es el espíritu de empresa el que crea y mejora los bienes que posee el mundo, y provoca la acumulación de riqueza (Keynes, 1966). Sin embargo, el ahorro y las inversiones (frugalidad y espíritu de empresa) no son actividades sin conexión entre sí, ya que el empresario necesita de ese ahorro para invertir y si éste es tomado en préstamo tiene su precio en el interés.

El capitalismo de Keynes es un capitalismo dirigido, pero en ningún momento se opone a la iniciativa privada. Considera que:

"[...] Muchos de los mayores males económicos de nuestro tiempo son la consecuencia del riesgo, la incertidumbre y la ignorancia. Ello es así porque los individuos particulares, afortunados en situación o capacidad, pueden aprovecharse de la incertidumbre y de la ignorancia, y también porque por la misma razón los grandes negocios son a menudo una lotería, existen grandes

¹⁵ El argumento keynesiano en esencia estudia la posibilidad de encontrar el equilibrio del mercado con desempleo; se opone diametralmente a las teorías de los autores clásicos que defienden la ley de Say, es decir, no acepta que el incremento de la producción lleve al mantenimiento del pleno empleo en la economía, porque ese incremento aumente de forma equivalente el gasto y el ingreso. Este es un modelo donde el análisis se realiza del lado de la demanda, por lo que es en este punto donde radican sus diferencias con la visión de Say, en la que la oferta crea su propia demanda.

desigualdades de riqueza; y estos mismos factores son también la causa del desempleo del trabajo, o de la frustración de expectativas razonables de negocio, y del deterioro de la eficiencia y de la producción... (Keynes, 1985, p.85).

Así, Keynes se aleja de las ideas de los clásicos sobre el “*laissez-faire*” y propugna, como recomendación política, que el Gobierno sea el responsable de promover actividades que provoquen el mantenimiento de una demanda generadora de empleo y que elimine, en gran parte, el riesgo y la incertidumbre.

2.2.2. Enfoque post-keynesiano

El enfoque post-keynesiano postula que el empleo se fomenta a través de la inversión, y la función de inversión es la que más se ve afectada por la incertidumbre, por lo que las alteraciones en el tipo de interés son insuficientes para fomentarla.

Las piezas fundamentales dentro de la teoría post-keynesiana del crecimiento son, por un lado, el nivel de ahorro que se genere dentro de la economía, y, por otro, el comportamiento que tienen los empresarios, es decir, sus expectativas o deseos de aumentar el nivel de producción. En los mercados no existe competencia perfecta sino una gran concentración empresarial y/o sindical, por tanto, *la acumulación de capital es importante para la inversión y el nivel de empleo*, y surge cuando los empresarios esperan alcanzar mayores beneficios en el futuro. Lo cual significaría que las expectativas empresariales son un factor relevante a la hora de potenciar tanto la incorporación de nuevo capital como el aumento de la inversión. En resumen, la inversión sigue dominada por las expectativas empresariales.

Esto ha llevado a investigar cuáles son las principales restricciones para un mayor crecimiento del autoempleo. La variable más significativa es “*la escasez de capital*”. Tomando como referencia el trabajo de Evans y Jovanovic (1989), diversos estudios han mostrado que el acceso al capital es la principal restricción para acceder al autoempleo. En cuanto a los determinantes de la opción por el autoempleo, usando información de encuestas longitudinales para Estados Unidos, Evans and Leighton (1989) encuentran que la entrada en el autoempleo es independiente de la edad y la experiencia laboral total, pero se relaciona positivamente con el “*volumen de activos del individuo*”. Así mismo,

controlando un conjunto de características individuales, los trabajadores asalariados pobres tienen mayor probabilidad de entrar al autoempleo.

Para Chávez Contreras,

"[...] En una aproximación clásica del mercado laboral, la necesidad de trabajadores en la empresa, es una función inversa del salario real, y directa del nivel de productividad del trabajador. Es claro que las empresas requerirán más trabajo en la medida en que los trabajadores sean más productivos y en la medida en que sus productos tengan un mayor valor en el mercado de bienes (Chávez, 2006, p.07)".

Sin embargo, el empleo puede tener otros condicionantes, tales como niveles de alfabetización, nutrición, morbilidad, grado de profesionalización, entre otros factores que tienen que ver con lo que se está llamando en la actualidad capital humano y que influye sobre la productividad de los trabajadores¹⁶.

Asimismo, la articulación de mercados, el grado de desarrollo de las poblaciones urbanas, las posibilidades de financiamiento de actividades productivas, la organización de las comunidades y de los trabajadores (sindicatos), tienen que ver con las potencialidades en infraestructura, financieras, etc.; y que seguramente deben incidir en los niveles de empleo.

Joan Robinson (1903-1983), autora que se encuentra dentro de la corriente post-keynesiana, considera que el verdadero motor del crecimiento es la existencia de un "espíritu anímico esencial" dentro de las empresas que provoca en los empresarios una cierta inclinación a aumentar y mejorar sus procesos productivos. Dicho espíritu se puede expresar en términos de una función que relacione la tasa deseada de crecimiento del stock de capital productivo con el nivel de ganancias esperadas, y asegura que *"Mientras mayor es la energía, la inventiva y audacia de las empresas, más rápida es la tasa de inversión neta que surge de sus actividades colectivas"* (Robinson, 1974b, p.80). Esta autora considera la existencia de distintos tipos de empresarios (Robinson, 1984, p.70)

¹⁶ Chávez Contreras, Germán. 2007. "Mercado De Trabajo Y Pobreza: Un Análisis para El Sector Urbano del Departamento de Arequipa". Lima. Universidad Católica San Pablo-CIES. Pág. 31

Realmente, en la actualidad no existe un tipo de empresario único y universal: en un extremo tenemos el individuo que crea, posee y administra un negocio, al estilo marshalliano; en el otro, la gran compañía de la “revolución administrativa”, propiedad de un gran número de accionistas que desconocen por completo su funcionamiento, y controlada por un equipo de directores; entre ambos extremos está el tipo de empresa que legalmente es una empresa pública, pero que en la práctica es un negocio familiar. Pero todas presentan algunas características comunes propias del empresario como la figura más representativa. Según Robinson, el pequeño empresario que posee los *conocimientos requeridos* y una pequeña inversión de *capital* puede gozar de importantes ventajas respecto de la gran empresa.

2.2.3. El Enfoque de Género

La teoría de Género reconoce que los conceptos sexo y género no son lo mismo, así entendemos que “sexo” está más ligado a la esfera biológica y que la noción de “género” tiene más bien una concepción cultural determinada y una visión de la sociedad predefinida. Esta teoría se ha implantado como uno de los avances de la modernidad, que traspassa las políticas públicas que tienen que ver con educación, salud, trabajo y cultura principalmente.

La distinción entre sexo y género, entre lo natural y lo cultural fueron en su momento, conceptos muy importantes en la lucha feminista y para las mujeres en particular. Efectivamente, la teoría de género se ha constituido en una forma de interpretar la realidad de las mujeres, que más que hacerlas víctimas las ha liberado. Consecuentemente, el enfoque de equidad de género se define como la igualdad de oportunidades para todos los hombres y todas las mujeres, en todos los ámbitos; independientemente de sus características o condiciones objetivas y subjetivas: sexo, edad, clase social, etnia, entre otras.

Según Laura Alvarado¹⁷

“[...] La evolución del enfoque de equidad de género en los procesos de desarrollo ha sido significativa. Un hito importante ha sido el paso de un enfoque

¹⁷ Especialista del Fondo de Tecnología Agraria INCAGRO. Tomado de “Información preliminar de impacto del uso de los recursos públicos invertidos por INCAGRO entre el 2001 al 2008” Por Hugo C. Wiener Fresco y José R. Benites Jump <www.incagro.gob.pe>

MED (mujer en desarrollo) a un enfoque GED (género en desarrollo), que ha significado el paso de una mirada asistencialista a una mirada de empoderamiento de la mujer como estrategia básica para disminuir la inequidad de género, y por lo tanto la pobreza de las zonas urbanas y en mayor medida las rurales. Uno de los factores más importantes para este cambio ha sido la voluntad política de los tomadores de decisiones público y privados (Alvarado, 2009)”.

Todo lo cual ha contribuido a que las mujeres puedan ser parte de las políticas de desarrollo de un país, que mediante capacitación y asistencia les ha permitido mejorar sus conocimientos y habilidades y por lo tanto acceder a mejores oportunidades de trabajo entre ellas el desarrollo de iniciativas rentables.

Janina León señala que:

“[...] la consideración del género, como variable económica, no ha estado presente explícitamente en las perspectivas teóricas en economía. La teoría económica ha explicado las diferencias entre agentes económicos como atribuibles a sus diferencias en términos de características o roles económicos u otros determinantes, antes que a su sola diferencia de sexo (hombre/mujer). Es decir, en términos estrictamente teóricos, los agentes económicos que tienen características homogéneas y que operan en los mismos mercados, obtendrán los mismos resultados económicos, sin diferencias económicas significativas entre agentes, siempre que el comportamiento de los mercados así lo permita. Si tales diferencias fueran considerables, ceteris paribus las características y atributos de los agentes, entonces tales diferencias pueden ser explicadas por fallas de mercado, las mismas que pueden tener su origen en variables económicas y extraeconómicas (León, 2006, p.32)”.

Comparada esta posición, con las acciones de promoción del acceso de la mujer a los recursos económicos y su participación en los mercados como demandantes y oferentes de servicios se espera contribuir con la atención democrática y equitativa de sus necesidades y demandas, así como con sus capacidades de gestión organizacional y empresarial y en última instancia, su bienestar.

Los modelos económicos postulan la existencia de una función de preferencias familiar; sin embargo, los problemas de agregación señalados por Arrow¹⁸ obligaron al desarrollo de los modelos de negociación (Killingsworth y Heckman 1986). Estos modelos asumen que los miembros de la familia tienen funciones de preferencia distintas sobre el uso de su tiempo; sin embargo, el consumo familiar, en tanto bien público, se incluye también en dichas funciones. Por ello, el tiempo que cada miembro de la familia dedica al trabajo en el mercado y el que dedica a otras actividades está determinado por una negociación tipo Cournot-Nash¹⁹.

(Wainerman y Heredia, 2000) señalan que el modelo tradicional de familia, la familia nuclear “patriarcal” (donde el padre trabaja fuera de la casa y la madre se ocupa exclusivamente de las tareas domésticas y de la atención de los hijos), está siendo cuestionado, en el sentido de que están apareciendo otros modelos de familia alternativos. En este sentido, algunos de los aspectos más notables en los últimos años es el aumento de los hogares con “doble proveedor” (hombre y mujer que trabajan), lo que revela un cambio social de gran magnitud, junto con el incremento de las familias con liderazgo femenino.

Carrasco expresa que,

“[...] desde hace décadas surge con fuerza un nuevo modelo que tiende a consolidarse: el hombre mantiene su rol, pero en cambio, la figura del ama de casa tradicional tiende a desaparecer, lo cual no significa que la mujer abandone su rol de cuidadora y gestora del hogar, sino que ahora tiene un doble rol: las mujeres al incorporarse al trabajo de mercado, no renuncian al trabajo familiar porque le otorgan un valor que la sociedad capitalista patriarcal que lo traduce todo a precios o valor monetario no ha querido reconocerle. (Carrasco, 2006, p.03)”.

De esta manera, la nueva situación ha traído cambios importantes en las mujeres: por una parte han logrado mayor autonomía y capacidad de decisión, lo cual está repercutiendo

¹⁸ Arrow demostró que no es posible derivar una función de preferencias familiar consistente a partir de las funciones de preferencia individuales. Tomado de Cecilia Garavito Balance y Agenda de la Investigación Económica sobre Género en el Sector Urbano Peruano. Pág. 5

¹⁹ En una negociación tipo Cournot-Nash, el agente económico sabe que el logro de sus objetivos depende no sólo de sus propias acciones, sino también de las acciones de los demás, por lo que desarrolla un comportamiento estratégico. Tomado de: Cecilia Garavito Balance y Agenda de la Investigación Económica sobre Género en el Sector Urbano Peruano. Pág. 5

en la estructura familiar y, por otra, han incrementado en forma importante el tiempo global de trabajo.

León indica además que,

“[...] la literatura económica sobre finanzas públicas, desarrollo económico y, específicamente sobre pobreza también incorporan los problemas de género en el análisis económico. Más recientemente, los problemas económicos específicos que también se han asociado con problemas de género, desde el análisis económico, son las microempresas y microfinanzas, migraciones internacionales y remesas (León, 2006, p.34)”

Manifiesta asimismo,

“[...] una mención aparte merece la (autodenominada) economía feminista, que surge como una teoría alternativa. Esta perspectiva teórica parte reconociendo que, bajo ciertas condiciones de mercado, los agentes económicos del mismo sexo pueden tener diferencias, y en otras circunstancias, agentes de sexo opuesto pueden ser similares. El asunto es que el mercado debe garantizar que todo agente económico tenga iguales oportunidades según su potencial, rol y actividad económica, y que sus logros y resultados obtenidos (e.g., ingresos, empleo) correspondan con tales potenciales (León, 2006, p.33)”

Ello implica acciones prioritarias como el promover el acceso de la mujer a los recursos económicos y su participación en los mercados (de productos, de servicios financieros, no financieros, entre otros), así como su participación en forma organizada, significando el paso de una mirada asistencialista a una mirada de empoderamiento de la mujer como estrategia básica para disminuir la inequidad de género, y por lo tanto la pobreza.

Montaño (2005) propone hablar de *“políticas hacia las familias desde una perspectiva de género”*, entendiendo por ellas, en un sentido general, al conjunto de normas, procedimientos, programas y mecanismos públicos que operan sinérgicamente y producen como resultado la igualdad de mujeres y hombres tanto en la esfera pública como en la privada, es decir al interior de las familias en todas sus expresiones.

Para Jennie Dador,

“[...] El Perú se encuentra lejos de lograr la equidad entre hombres y mujeres, ni en las leyes y menos en la práctica. Por ello consideramos que la incorporación del enfoque de género es fundamental para lograr un desarrollo humano sostenible, equitativo e incluyente. Lograr la equidad pasa por el esfuerzo de corregir exclusiones que han hecho de los hombres urbanos, pertenecientes a los sectores socioeconómicos medios y altos, los portavoces casi únicos de la población (Dador, 2006, p.75)”

El principio de equidad de género tiene gran aceptación en los círculos internacionales, la realidad en algunos países sin embargo presenta desafíos, ello requiere funcionarios con entendimiento y capacitación específica para así visualizar la dimensión de género en cada decisión y planificar en forma correspondiente.

Los cambios en las relaciones de género, apuntan fundamentalmente al contexto familiar, ya que la intervención en el ámbito empresarial, se focaliza en las mujeres de sectores populares. Los logros se relacionan con el reconocimiento que hace el grupo familiar, especialmente la pareja, de la actividad productiva que realiza la mujer. En tanto la visualizan como un trabajo, que incrementa los ingresos y aporta al mantenimiento económico familiar.

2.3. Perú: Distintas dimensiones del trabajo

“Si alguna solución puede tener la situación de pobreza que se vive en el país, está por el lado del trabajo”²⁰. Consecuentemente, es necesario explicar el comportamiento del mercado laboral al interior del país, y si es posible explorar otras variables que puedan explicar las potencialidades de cada región, de cada departamento o provincia, para generar empleo, o mejorar las condiciones de vida.

El interés dentro de la literatura de los temas relacionados con la informalidad hacia el de la empresarialidad (entrepreneurship) se encuentra en constante auge. En la literatura de los países desarrollados llama la atención la brecha entre las preferencias de la mayor parte de la población por el autoempleo.

²⁰ Chávez Contreras, Germán. 2005 “Mercado De Trabajo Y Pobreza: Un Análisis Para El Sector Urbano del Departamento de Arequipa”. Lima. Universidad Católica San Pablo-CIES. Pág. 4

“[...]El mercado de trabajo puede ser un espacio de realización, crecimiento y desarrollo personal para muchos, pero también puede ser un espacio de frustración o insatisfacción para otros, especialmente para quienes no tienen las características demandadas por los sectores más dinámicos o que explican el crecimiento de la economía (Chacaltana 2005,p.21)”²¹.

Para el caso peruano; (Jaramillo y Parodi: 2003)²² indican que en los años noventa se encuentra investigación empírica que pone a prueba estas visiones, tal es el caso de Yamada²³ quien:

“[...] proporciona un balance entre estas dos visiones. Concluye que en un contexto caracterizado por la heterogeneidad, el autoempleo es una opción para muchos trabajadores que perciben ingresos mayores a los que obtendrían de insertarse como asalariados. En promedio, controlando por las características relevantes del trabajador, incluidos el capital físico y humano, a mediados de los años noventa los autoempleados ganaban 20% más de lo que habrían ganado como asalariados. Este diferencial es explicado por el talento empresarial de los autoempleados, quienes mayoritariamente se autoseleccionan fuera de la fuerza laboral asalariada. (Jaramillo y Parodi, 2003, p.23)”.

Desde otro enfoque, Villarán (1998) comparte esta visión más optimista del autoempleo, subrayando su importancia para la economía nacional. El autoempleo no es, pues, un sector de espera por una ocupación asalariada, sino en la mayoría de casos una opción de empleo superior.

“La investigación más reciente, alimentada por rigurosas evaluaciones es bastante cautelosa con respecto a los efectos de la capacitación para aliviar las brechas generadas en la educación básica²⁴. No obstante, tenemos también evidencia de que programas bien

²¹ Chacaltana, Juan.2005. Programas de Empleo en el Perú: Racionalidad E Impacto. CIES. Pág. 21

²² Jaramillo y Parodi. 2003. “Jóvenes Emprendedores porqué son importantes” Instituto Apoyo. Lima Perú... Primera edición 129pp..

²³ Doctor, Ph.D., en Economía en “Caminos Entrelazados: La realidad del empleo urbano en el Perú” CIUP. Universidad del Pacífico. 1996. Lima Perú.

²⁴ La obra del Premio Nobel James Heckman ha contribuido decisivamente en esta línea de investigación. Tomado de Jaramillo, Miguel y Parodi, Sandro. Jóvenes Emprendedores: ¿Por qué son importantes? Instituto Apoyo. Año 2003. Primera Edición. Pág. 20

diseñados, guiados por la demanda del mercado y que vinculan a las entidades de capacitación con las empresas pueden tener un efecto positivo sobre el empleo e ingresos. Si sabemos que el empleo que más crece es el autoempleo, de allí la importancia de formar, capacitar o entrenar a un potencial empresario.

Herrera e Hidalgo (2003, p. 577) en un exhaustivo estudio cuantitativo, llegan a la conclusión de que el riesgo de desempleo y de permanecer en empleos inadecuados es mayor en las mujeres que en los varones, ya que las mujeres perciben un menor ingreso no sólo debido a la discriminación de la cual son objeto cuando desempeñan trabajos similares a los de los hombres sino también por efecto de la segregación hacia empleos de baja calidad, mal remunerados y precarios.

Sin embargo, afirman al igual que en materia de riesgos de empleo, las mujeres tienen también un mayor riesgo de permanecer en empleos inadecuados. *Ello ilumina un aspecto importante del diferencial de ingresos entre hombres y mujeres que ha sido observado en el Perú* (Herrera, 2001)²⁵.

Maruani afirma que en el mercado laboral europeo las disparidades entre hombres y mujeres no se limitan a desigualdades profesionales que afectan al trabajo. También se encuentran al abordar situaciones de empleo en cuanto a modalidades de acceso y salida del mercado de trabajo. Señala:

[...] es cierto que el desempleo femenino es mayor que el masculino; pero también es más permanente y duradero, menos visible y más tolerado. Las desigualdades sociales crean incertidumbres añadidas. El desempleo constituye uno de los indicadores de las desigualdades de sexo. Tener un empleo significa tener un salario, un puesto en la sociedad y en la familia; una identidad social. El desempleo femenino indica las dificultades que las mujeres sufren para lograr un puesto en una sociedad en la que el hecho de tener un empleo es un factor primordial. El exceso de desempleo femenino revela la selectividad del mercado laboral y la discriminación social de la mujer (Maruani 2002, p.158).

²⁵ Citado por Herrera e Hidalgo. 2003. "Vulnerabilidad del empleo en Lima un enfoque a partir de Encuestas a Hogares" Volumen 130 of Serie Financiamiento del desarrollo. pp. 117. Editor United Nations Publications, Pág.31

Garavito manifiesta que:

“[...] la probabilidad de estar desempleado es menor a mayor educación y este efecto parece ser más importante para las mujeres que para los varones en el periodo previo a la reforma laboral, y más importante para los varones en el periodo posterior (Garavito 1999, p.22)”²⁶.

Yáñez señala que:

“[...] entre los cambios socioculturales más importantes que fomentan la diferenciación de las formas de empleo, destacan las modificaciones en las relaciones de género asociadas a una creciente participación de las mujeres en el trabajo remunerado, sea por insuficiencia del salario familiar, mayor desocupación masculina, mayor demanda de mano de obra femenina, cambios en las estructuras de familia y mayor porcentaje de familias con jefatura femenina, cambios en los estilos de vida y mayores expectativas de las mujeres de un desarrollo personal y profesional. Estos procesos han generado nuevas dinámicas en el empleo y en las relaciones laborales y ejercen grandes tensiones sobre la normativa e institucionalidad laboral que sustentan la relación laboral normal masculina (Yáñez, 2004.p.54-55)”

Sostiene que dentro de los arreglos de género en una sociedad, uno o diferentes modelos pueden dominar; y, además del o de los modelos hegemónicos, pueden existir otros que representan preferencias culturales de grupos sociales particulares. Y muestra que tanto en los países bajos como en Alemania, el punto de partida en el desarrollo del orden de género era el modelo de hombre proveedor / mujer cuidadora.

Diversos estudios han confirmado la existencia de una relación positiva entre capacitación y productividad laboral en la empresa. Para el Perú se ha estimado el impacto de la capacitación sobre el aumento de las ventas por trabajador y sobre los retornos económicos del trabajador (Chacaltana, 2005). Para el caso de Chile (Soto, Valenzuela, Vergara, 2003) se ha encontrado aumentos del 27% en la productividad de las empresas como resultado de los planes de capacitación laboral y un aumento del 28,1% en los ingresos de los trabajadores por tales acciones (Bravo, Contreras, Montero, 1999).

²⁶ Citado por Iguíñez y Barrantes .Enero del 2005. en “La Investigación Económica y Social en el Perú – Balance 1999 – 2003 y prioridades para el futuro”. Lima. Consorcio de investigación económica y social CIES. Pág. 74

Son escasas las investigaciones referentes a la medición de los niveles de empleo alcanzados a partir de la asociatividad empresarial. Para el caso peruano Martin Tanaka (2001) en su estudio: “Participación Popular en políticas sociales: Cuándo puede ser democrática y eficiente y cuándo todo lo contrario”; trabaja sobre una categoría de organizaciones ejecutoras de la política social. Indica que hay un claro contraste entre organizaciones de hombres (FONCODES) y organizaciones de mujeres (Comités del Vaso de leche, Comedores.). *“El autor en su análisis junta estas organizaciones en una misma canasta a fin de observar los efectos de otras variables, tales como el nivel de complejidad del entorno sociopolítico”*²⁷.

2.4. Experiencias de asociatividad nivel internacional

El modelo asociativo se ha venido desarrollando desde hace ya algunos años en diferentes países. Con estas alianzas se intenta alcanzar diversos objetivos que van desde incursionar en nuevos mercados, proporcionar transferencia de tecnología, lograr infraestructura de servicios entre otros. Dado que el análisis de estas experiencias extranjeras aportan valiosa información a nuestro estudio, detallamos a continuación algunas de ellas. En América Latina, en los países de desarrollo intermedio como Brasil y aún los de más bajos ingresos como es el caso de Guatemala y el Ecuador, se registran importantes experiencias, sobre formas de organización asociativa de micro, pequeñas y medianas empresas que están enfrentando exitosamente la competencia internacional unificadamente.

Entre los casos exitosos de asociatividad empresarial; podemos mencionar el caso de Brasil, quien actualmente, está entre los diez mayores productores mundiales de hilos/ fibras, donde 68% de las fibras consumidas en el país son provenientes de algodón²⁸. La cadena textil y de confecciones del Estado de Rio de Janeiro se caracteriza por el predominio de las empresas micro, pequeñas y medianas, que responden por cerca de 98% del total de producción del estado.

El arreglo productivo textil-vestuario del Valle de Itajaí está compuesto por 374 empresas, de las cuales 130 son del ramo textil y 244 del ramo de vestuario. Los clientes y

²⁷ Anderson Jeanine; Janina León (2006). El enfoque de género en la investigación del CIES. Propuesta 23. Lima Consorcio de Investigación Económico Social. Pág. 53

²⁸ Economía solidaria en el sur de Brasil. Autor: Ana Mercedes Sarria Icaza-Profesora e investigadora de la Universidade do Vale do Rio dos Sinos, UNISINOS. Publicado en Revista Futuros No 13. 2006 Vol. IV Web: <<http://www.revistafuturos.info>>

proveedores son las principales fuentes de información tecnológica y la adquisición de máquinas compradas en el mercado internacional constituye la principal forma de absorber innovaciones.

Otro caso que merece la pena destacar es el de la Asociación “Unidas para vivir mejor UPAVIM” en la ciudad de Guatemala²⁹ donde setenta mujeres, la mayor parte de ellas jefas de familia, en el año 1988 forman la asociación para la elaboración de artesanías. Inicialmente su producción estaba destinada a recaudar fondos para las mujeres víctimas de violencia intrafamiliar y madres solteras, usando además los ingresos para mantener el programa del niño sano.

Cabe destacar entre los logros obtenidos: incremento de la producción y ventas de artesanías para exportación (Australia y Estados Unidos), empleo a setenta mujeres, implementación del programa de producción de soya, construcción de edificio sede de la asociación, ejecución de programas de atención a los hijos de las asociadas (guardería, colegio, clínica, farmacia, laboratorio) e implementación con otros servicios como panadería, establecimiento comercial, capacitación para la totalidad de las socias y auto sostenibilidad de los proyectos.

En el Ecuador³⁰, específicamente en el sector rural existe la experiencia exitosa de la “Asociación de Productores de Plantas Medicinales AMBI KIWA” de Chimborazo, la misma que se está replicando en otras organizaciones rurales, promoviendo la conformación de redes productivas rurales que permitan como objetivo principal el mejorar la calidad de vida sus integrantes. Se capacita a sus dirigentes y líderes para mejorar la calidad de su producción para ser competitivos, dotando de herramientas de gestión empresarial en los sectores campesinos e indígenas.

En este proceso se han incorporado: la Asociación de Productores Agrícolas de Loma Alta Santa Elena, la Organización de Mujeres de Caliatá, la Red de Mujeres Rurales, la Asociación de Productores San Pedro de Licto, Programa de Turismo y Medicina Andina y, Red de Productores de Antonio de Ante.

²⁹ “Importancia y Beneficios de la Asociatividad para las MIPYMES” Vice Ministerio de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa – Gobierno de Álvaro Colom Guatemala. <www.mineco.gob.gt>

³⁰ Banco Central del Ecuador Boletín de Competitividad N° 14 – III trimestre 2005 – Concejo Nacional de Competitividad.

Y en la zona urbana del Ecuador el “Desarrollo del clúster de calzado y marroquinería en la provincia de Azuay”³¹, se inició en Setiembre del 2005 siendo los logros en el 2007 los siguientes: incremento de la eficiencia empresarial de un 54% a un 79% en las áreas de programación y control de la producción, abastecimiento de materiales, control de calidad, costos y organización de las empresas, implementación de una línea de sombreros en la empresa piloto del clúster “CUEROTEX”, capacitación de 174 personas sobre técnicas innovadoras, y de 59 personas, en nuevas técnicas de diseño y modelaje, realización de alianzas estratégicas con proveedores de materia prima para la respectiva compra en conjunto con un precio más bajo entre un 10 a 12% menos, desarrollo de 164 muestras y patrones de calzado, marroquinería y chaquetas para el mercado nacional y extranjero.

³¹ CAF. Programa de Apoyo a la Competitividad <[http:// pac.caf.com/proyectos.asp](http://pac.caf.com/proyectos.asp)>. La CAF está conformada actualmente por 17 países de América Latina, el Caribe y Europa, los cuales son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, España, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad & Tobago, Uruguay y Venezuela, y 14 bancos privados de la región andina. 08 .09.08

3. Políticas de desarrollo social y apoyo a la actividad empresarial.

Intentamos mostrar en este capítulo las políticas de desarrollo social y apoyo a la actividad empresarial señalados en dos rubros; marco legal e institucional.

3.1. Marco legal alcances y limitaciones

Actualmente, las políticas de desarrollo social en el Perú se aplican a través del Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES); el cual diseña, propone y ejecuta la política de desarrollo social y humano promoviendo la equidad de género y la igualdad de oportunidades para la mujer, desempeñando también un papel muy importante la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Por ello consideramos importante tratar este tema desde dos puntos de vista:

- ✓ De la actividad empresarial
- ✓ De la equidad de género

3.1.1. Marco legal de la actividad empresarial

Dado que nuestra unidad de análisis está identificada con la actividad que realiza la microempresa, entidad que está comprendida como MYPE (micro y pequeña empresa) analizaremos el marco legal que corresponde a este tipo de empresas.

Ya desde el año 1976 (Gobierno del General Morales Bermúdez) se dictaron medidas para el desarrollo de las MYPES³², posteriormente con el gobierno de don Fernando Belaunde Terry³³ y después con el Dr. Alan García³⁴ se dictaron disposiciones similares, todas ellas sin mayor trascendencia. Con el régimen del Ing. Alberto Fujimori, se promulgó la Ley N°705³⁵ con el objetivo de incorporar a las microempresas dentro de las políticas públicas y en el gobierno del Dr. Alejandro Toledo, el Ministerio de Trabajo asumió un mayor liderazgo en el control de las MYPES, a través de la promulgación de la Ley

³² Ley N° 21435, Ley de la Pequeña Empresa de Propiedad Privada

³³ Ley N° 24062, Ley de Promoción de la Pequeña Empresa Industrial.

³⁴ Se creó una gerencia especial para la pequeña empresa, dependiente del Banco Industrial del Perú.

³⁵ Ley de Promoción de Micro y Pequeñas Empresas

N°28015³⁶ creándose para ello el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CODEMYPE) para que desarrolle el rol de órgano mediador.

La Ley N°. 28015 fue modificada en el año 2008 (28 de Junio) mediante Decreto Legislativo N° 1086 denominada: “*LEY DE PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE*”, la misma que fue reglamentada por D.S 008-2008-TR del 30 de Setiembre del mismo año. Disposiciones que motivan nuestro análisis, y que para fines del estudio priorizamos la siguiente clasificación: Características de la MYPE, definición de grupo económico y vinculación económica e instrumentos de formalización y promoción.

Características de la MYPE

Se dispone que:

“[...] Las MYPE deban reunir las siguientes características: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)...”³⁷

En la ley se mantienen los requisitos para la microempresa, sin embargo ha variado la calificación a la pequeña empresa: se incrementa de 50 a 100 el número de trabajadores; e igualmente se incrementa los ingresos anuales de 850 UIT hasta 1,700 UIT, esto es, de S/.2´975,000, los ingresos anuales se amplían a S/.5´950,000 (S/. 495,833 mensuales), inclusive estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF.

Grupo económico y vinculación económica

“[...] Se considera como grupo económico al conjunto de empresas, cualquiera sea su actividad u objeto social, que están sujetas al control de una misma persona natural o jurídica o de un mismo conjunto de personas naturales o jurídicas³⁸”.

Definición que creemos importante pues tiene vinculación con el artículo relacionado a la asociatividad empresarial.

³⁶ Ley de Promoción y Formalización de las MYPES

³⁷ Artículo 3° del Decreto Legislativo N° 1086

³⁸ Artículo 4° del Reglamento del Decreto Legislativo N° 1086

Instrumentos de Formalización

“[...] La microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), o cualquiera de las formas asociativas o societarias previstas por ley, incluidas las cooperativas y otras modalidades autogestionarias³⁹”.

El objetivo práctico de la ley es la formalización y la perdurabilidad de las MYPE, por ello se dispone que el trámite concluya en un plazo no mayor de setenta y dos (72) horas.

Instrumentos de Promoción

El dispositivo señala que:

“[...] El Estado apoya la iniciativa privada que ejecuta acciones de capacitación, asesoría, asistencia técnica y desarrollo de incubadoras de empresas para la promoción de las MYPE”.

El reglamento⁴⁰ especifica entre las medidas de promoción, las siguientes; formación y acreditación de consultores y capacitadores, promoción de la especialización de la oferta de servicio de desarrollo empresarial y programas de voluntariado por intermedio de cooperantes internacionales. Actividad muy importante pues esto genera un entorno favorable para el impulso de actividades empresariales y junto a ello la diversificación y fomento al empleo.

En este mismo rubro, el artículo 12° del mencionado D.S, hace referencia a la asociatividad empresarial:

“[...] Las MYPE, sin perjuicio de las formas societarias previstas en la normativa vigente, pueden asociarse o celebrar contratos asociativos para lograr un mejor acceso al mercado privado y a las compras estatales”.

La importancia de este artículo radica en que los beneficios y medidas de promoción para que las MYPE participen en las compras estatales alcanzan a los consorcios que sean establecidos entre ellas.

³⁹ Artículo 5° del Reglamento del Decreto Legislativo N° 1086

⁴⁰ Artículo 11° del Reglamento del Decreto Legislativo N° 1086

Se indica asimismo que:

“[...] Las MYPE que se agrupen en unidades asociativas o clúster o se inserten en procesos de subcontratación o cadenas productivas de exportación podrán tener prioridad para el acceso a programas y medidas de fomento del Estado”⁴¹.

Aquí cabe mencionar el compromiso del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) y Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) en la promoción de programas de apertura, consolidación y diversificación de mercados internacionales, debiendo desarrollarse un marco jurídico adecuado a partir de las mejores prácticas asociativas.

En relación a la modernización tecnológica el dispositivo indica que:

“[...] El Estado, a través del Ministerio de la Producción, promueve una red de centros de innovación tecnológica por cadenas productivas, públicos y privados, que tienen por función principal brindar servicios tecnológicos que contribuyan a la mejora de la competitividad de las MYPE, a través de la capacitación, asesoría, investigación, innovación, mejora en los procesos de producción, diseño, control de calidad y acceso a información especializada”⁴².

Destaca aquí el rol que desempeña el Ministerio de la Producción en la organización y fomento de la oferta de servicios tecnológicos como son centros de investigación, Universidades, centros de desarrollo empresarial entre otros.

3.1.2. Marco legal de la equidad de género

A nivel nacional

El 16 de marzo de 2007 se promulgó la Ley N° 28983, “*Ley de Igualdad de Oportunidades entre Mujeres y Hombres*”, que establece el marco normativo, institucional y de políticas públicas en los ámbitos nacional, regional y local, para garantizar a mujeres y hombres el ejercicio de sus derechos a la igualdad, dignidad, libre desarrollo, bienestar y autonomía, impidiendo la discriminación en todas las esferas de su vida, pública y privada, propendiendo a la plena igualdad.

⁴¹ Artículo 12° del D.S 008-2008-TR

⁴² Artículo 20° del D.S 008-2008-TR

Con el DS N° 027-2007-PCM el Poder Ejecutivo publicó la definición y establecimiento de las “*Políticas Nacionales*” de obligatorio cumplimiento para las entidades del gobierno en materia de igualdad de hombres y mujeres. En el mismo año, la ley N° 29083 modificó el Artículo 47° de la Ley General del Sistema Nacional de Presupuesto⁴³ incorporando en la evaluación de la ejecución presupuestal el análisis de las políticas de equidad de género.

La Dirección Nacional de Presupuesto Público en los últimos dos años (2007-2008) ha creado nuevas estructuras funcionales programáticas para los siguientes Programas Presupuestarios Estratégicos: *Salud Materno Neonatal, Acceso de la Población a la Identidad, y Acceso a Servicios Sociales Básicos y a Oportunidades de Mercado*, los cuales iniciaron su ejecución en enero del año 2008.

A nivel regional

En el ámbito regional y local, cinco regiones han emitido Ordenanzas incluyendo políticas y lineamientos por la equidad de género, destacando la Región Piura a través de la creación del “*Consejo Regional de la Mujer COREM*”, Ordenanza N° 041-2004/GRP-CR y mediante el Decreto Regional N° 001-2007/GRP que aprueba el “*Reglamento de Organización y Funciones del Consejo Regional de la Mujer*”.

3.2. Instituciones del Estado – Programas de apoyo

Mediante el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social– MIMDES, se aplican programas de desarrollo orientados al desarrollo de la mujer y la familia, a través de órganos desconcentrados dentro de los cuales destacan el Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social (FONCODES), el Programa Nacional de Asistencia Alimentaria (PRONAA), así como el Instituto Nacional de Bienestar Familiar (INABIF), quienes se convierten en las unidades ejecutoras de los programas de apoyo a la mujer.

a. Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social (FONCODES)

Es un Programa Nacional creado en agosto del año 1991, teniendo como función principal compensar los efectos del ajuste económico estructural de ese momento, e impulsar el desarrollo de las zonas rurales pobres financiando obras de infraestructura social y económica demandadas por la población. A la fecha FONCODES tiene como compromiso

⁴³ Ley N° 28411 - 2007

el desarrollo de las capacidades e iniciativas de las familias en situación de pobreza para que sean protagonistas de su propio desarrollo.

FONCODES también es resultado de un proceso de reestructuración y reorganización que absorbió al Programa de Apoyo al Repoblamiento (PAR) y a Cooperación Popular (COOPOP). En el marco del proceso de descentralización del Estado, desde Octubre del año 2003, FONCODES transfiere recursos a los municipios distritales verificados para proyectos de infraestructura social y productiva, les brinda asistencia técnica y contribuye a mejorar capacidades para el manejo responsable de la inversión social. A partir de Julio del 2005 se está impulsando el desarrollo de capacidades de las personas y la mejora de oportunidades económicas en las zonas rurales alto andino y urbano marginal.

La Línea de Desarrollo Productivo es una forma de intervención que FONCODES está desarrollando para coadyuvar a la superación de la pobreza. Busca que las iniciativas de negocios de las familias y comunidades rurales puedan insertarse competitivamente en mercados regionales, nacionales e internacionales y obtener recursos económicos, para ello facilita el desarrollo de capacidades y habilidades necesarias mediante el financiamiento de asistencia técnica en tecnología productiva, gestión empresarial y articulación a los mercados.

El desarrollo productivo de FONCODES basa su enfoque de intervención en tres elementos:

- Una fuerte orientación hacia el mercado, que busca fortalecer las cadenas de comercialización de los proyectos productivos, lo que implica financiar proyectos con mercados claramente definidos.
- La búsqueda de competitividad de las pequeñas unidades productoras rurales a través de la atención a los cuellos de botella de su cadena productiva, así como la mejora en la producción, productividad, y la diversificación de sus productos con un mayor valor agregado.
- Un enfoque de desarrollo territorial, que permite una mirada sistémica e integradora de las intervenciones en un espacio territorial, mediante las interrelaciones de los actores sociales, productores, instituciones públicas, privadas, y gobiernos locales, en una alianza que apueste a mejorar la calidad de vida y el desarrollo económico local.

Para fomentar el desarrollo productivo FONCODES cuenta con siete programas de diferentes magnitudes y alcances con los que se financian proyectos productivos, servicios financieros a través de operadores e iniciativas generadoras de ingreso rural y urbano marginales. Mencionaremos aquellos que se encuentran dentro del alcance de la zona de estudio:

- i. *Proyectos Productivos en Micro corredores Socioeconómicos – MCSE:* Financia proyectos productivos identificados y priorizados con la participación de la población y las entidades públicas y privadas locales, para que las familias pobres con pequeños negocios en marcha, usuarias de los proyectos mejoren sus ingresos en forma sostenida, a través del fortalecimiento de sus capacidades en tecnología productiva, gestión empresarial y articulación al mercado.
- ii. *Racimos Estratégicos para el Desarrollo Rural – RED Rural:* Brinda crédito rural a través de entidades de micro finanzas rurales constituidas por la población organizada sobre la base de los Núcleos Ejecutores de RED Rurales, que aseguren la operatividad, gobernabilidad y su sostenibilidad en el tiempo.
- iii. *Programa de Apoyo a la Micro Empresa – PAME:* Otorga líneas de crédito a las instituciones financieras especializadas en micro finanzas, a fin de que éstas, en sus ámbitos de atención canalicen los recursos al otorgamiento de microcréditos a los negocios rurales y microempresas de la población rural y urbano marginal identificada en el Programa “A Producir”.
- iv. *Programa Empresa Solidaria:* Es un programa social que busca generar oportunidades económicas a través de la entrega de bonos de capacitación y asistencia técnica a mujeres de las organizaciones sociales de base y micro y pequeños empresarios para que puedan realizar actividades económicas que les permitan generarse ingresos y trabajo productivo. Interrelaciona la oferta de productos y servicios de la población objetivo con las oportunidades económicas que brindan las empresas y las demandas locales, regionales y nacionales.

b. Programa Nacional de Asistencia Alimentaria –PRONAA

Este programa creado en el año 1992, tiene un grado significativo de desconcentración, autonomía administrativa, financiera y operativa. Tiene el propósito de contribuir en la mejora del nivel alimentario y nutricional de la población en situación de pobreza y extrema pobreza, así como de los grupos vulnerables (niños, niñas, madres gestantes y lactantes, ancianos y menores en situación de abandono, etc.) a través de acciones de apoyo y seguridad alimentaria; también desarrolla actividades complementarias como: capacitación en materia de nutrición, alimentación y salud en coordinación con sector salud, implementación y mejoramiento de los comedores y participa de manera directa en el proceso de transferencia de los programas sociales a los Gobiernos Locales Provinciales.

Mantiene estrecha relación con las organizaciones sociales de base representado por asociaciones y federaciones de los comedores a nivel nacional, a fin de brindarles un mejor servicio y hacer de su conocimiento el contenido del proceso de transferencia de los programas sociales a los Gobiernos Locales.

PRONAA tiene como programas específicos los siguientes:

- I. Programa de Complementación Alimentaria. Garantizar el acceso alimentario a la población en zonas de pobreza extrema y en los bolsones urbanos de pobreza, promoviendo a la vez el uso adecuado de los alimentos.
- II. Alimentos por Trabajo. Brindar apoyo alimentario a grupos organizados de zonas rurales para la ejecución de obras de conservación de recursos naturales.
- III. Capacitación. Promover acciones de capacitación a las familias beneficiarias a fin de garantizar el uso adecuado de los alimentos en cantidad y calidad suficientes.

c. Instituto Nacional de Bienestar Familiar (INABIF)

El INABIF tiene como objetivo promover, facilitar y establecer una red de protección social que asegure la atención a los grupos sociales más vulnerables, por condición de pobreza, exclusión, desastres naturales, siniestros, víctimas de violencia familiar, social y política

Sus líneas de acción se orientan hacia:

- Las Sociedades de Beneficencia Pública y Juntas de Participación Social, Tienen como finalidad la promoción, atención y apoyo a niños, adolescentes, jóvenes, mujeres, ancianos y en general a toda persona en situación de riesgo.
- Hogares, Aldea Infantil, Casas Hogar, Casa Estancia, Casa de la Mujer Brindan atención integral especializada a niñas, niños y adolescentes en situación de abandono físico, moral y material, por un periodo transitorio. El objetivo final es una adecuada y sostenida reinserción familiar y social.
- Padrinazgo - Participación de la Comunidad Su objetivo es contribuir al desarrollo integral del niño y adolescente albergado. El *padrino* es una persona cuya participación se orienta en asumir un rol de apoyo emocional, orientando su acción la formación de valores éticos, religiosos, cívicos y morales.

d. Empresa Solidaria: MIMDES

Este programa empezó en Noviembre del 2006. Tiene como objetivo mejorar los ingresos de los productores, organizaciones sociales de base, microempresas y grupos de población priorizados (mujeres, personas con discapacidad, jóvenes y otros), mediante:

- La promoción y articulación comercial de sus productos y servicios a empresas con Responsabilidad Social y/o a los mercados local, regional y/o nacional
- El fortalecimiento de sus capacidades y competencias y el acceso a servicios de desarrollo empresarial (SDE).
- Los componentes del Programa Empresa Solidaria son: capacitación y asistencia técnica; servicios de desarrollo empresarial; diseño y desarrollo de productos; servicio de mercado y gestión del proyecto.

Durante el año 2007 se han ejecutado ciento veinte proyectos en todo el país, beneficiando a 8.400 familias de dieciséis regiones del país. El Programa promueve el desarrollo empresarial relacionado con planes de negocios, con una duración promedio de tres meses, con un monto de financiamiento de hasta veinte mil nuevos soles bajo la modalidad de subsidio no reembolsable.

En la región Piura, la experiencia de este programa se ha orientado a la ejecución de cuatro proyectos con recursos de SWISSCONTACT⁴⁴, dentro de los cuales destacan los pequeños productores del sector La Tea, en el distrito de Cieneguillo - Sullana a quienes el programa ha financiado un programa de capacitación orientado a mejorar la calidad de sus cultivos de limón, superar sus deficiencias de capacidad empresarial y comercializar su producción a mejores precios. Igualmente veinticinco pequeños productores de algarrobina del centro poblado de Chutuque - Sechura, que ahora trabajan de manera artesanal, se han propuesto con el respaldo de Empresa Solidaria, mejorar su producción con la meta de acceder a los supermercados del sur del país, especialmente de Lima.

Asimismo, en la Comunidad Campesina "José Távora", provincia de Morropón, la ONG AIDER pretende desarrollar las capacidades de los productores que laboran en el bosque seco a fin de mejorar la oferta y precios de sus productos como carne de ganado caprino, miel de abeja, algarrobina, quesos y otros de aceptación en el mercado local y regional.

Forma parte también de este programa, el proyecto para el *Fortalecimiento de Capacidades de las Asociaciones de Mujeres de Narihualá y Pedregal Grande en Catacaos*, así como de la *Asociación de Mujeres Tejedoras de Paimas*, quienes han recibido capacitación en gestión empresarial así como en tecnología productiva, que les permitan insertar sus productos con las capacidades necesarias y en condiciones adecuadas a las necesidades del mercado tanto nacional como externo.

e. MI EMPRESA Y PROFECE - Mujeres Emprendedoras: MTPE

Mujeres Emprendedoras es un programa de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa del MTPE⁴⁵. Su propósito es mejorar la inserción laboral de las mujeres conductoras de unidades productivas y de servicios, fomentando su empleabilidad, el desarrollo de sus desempeños económicos, y sus oportunidades en el mercado, para que superen su nivel de pobreza y logren su desarrollo personal y ciudadano. El programa atiende una de las demandas principales de las mujeres que es la capacitación y la asistencia técnica para articularse al mercado local, nacional e internacional, propiciando

⁴⁴ Fundación Suiza para la Cooperación Técnica

⁴⁵ Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

relaciones de comercio justo en la línea de promover trabajo decente acorde con las recomendaciones de la OIT y del Acuerdo Nacional.

Su público objetivo son mujeres conductoras de unidades productivas a nivel de autoempleo o de micro empresa que no acceden a la formalización por limitaciones de diverso orden, pero con potencialidades de avanzar en su desarrollo empresarial. Actúa a través de las Municipalidades, brindando capacitación y asistencia técnica a sus funcionarios y promotores en metodologías, procedimientos y herramientas de implementación de programas específicos de promoción y desarrollo empresarial.

En la Región Piura aun no se está aplicando este programa. De 1997 a la fecha, PROFECE – Mujeres Emprendedoras ha intervenido en las ciudades de Lima, Ayacucho, Junín, Arequipa, La Libertad y Lambayeque, siendo sus logros los siguientes:

- 47.202 articulaciones comerciales de mujeres con habilidades productivas en los rubros de textiles, manualidades, artesanías, confecciones y alimentos.
- Capacitación de 5.802 mujeres en cursos técnico-productivos, de gestión empresarial y desarrollo personal.
- Capacitación de 157 funcionarios municipales en sensibilización en género y desarrollo económico local y capacitación en gestión empresarial...

f. Gobierno Regional de Piura

A través de la Gerencia de Desarrollo Económico ha establecido cuatro líneas de acción:

- a) cadenas productivas (que incluye organizar a los agricultores y buscar financiamiento)
- b) minería (principalmente artesanal buscando su formalización)
- c) comercio exterior y turismo (básicamente entre los artesanos de Catacaos, con tejido de paja y orfebrería) y
- d) pesquería e industria (programa para formalización)

g. Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo

Entidad que apoya sectores de cerámica y joyería. Brinda capacitación técnica y empresarial a los Centros de Innovación Tecnológica (CITE) de Chulucanas y Catacaos. Busca promover los tejidos de fibra vegetal (sombrosos de paja toquilla) y articular a los productores especialmente para la exportación.

3.3. Asociatividad empresarial: Caso peruano

A través de los años se ha generado diversas formas de asociatividad empresarial en el Perú, como es el caso de los Comités de Productores, Comités de Regantes, Federaciones Campesinas, Centrales Agrarias, destacando entre todos ellos la experiencia de las cooperativas.

Las cooperativas surgen en la década del sesenta, para mejorar negociación de precios frente a acopiadores y exportadores. Según informa la Junta Nacional del Café,⁴⁶ en la década del setenta las cooperativas participan con el 80% de las exportaciones de café, sin embargo en la siguiente década con el cambio de la política de gobierno disminuye su participación al 50% y a inicios del año noventa apenas participan con el 4% de las ventas directas al mercado internacional. De 220 cooperativas se reducen a sólo 25 en 1993, siendo diversos los factores que provocaron su colapso. Por ello, ese mismo año las cooperativas sobrevivientes crean la Junta Nacional del Café como gremio representativo y en 1996 acuerdan un programa de reactivación de cooperativas.

Según el mismo informe las cooperativas cafetaleras en la actualidad: Participan con el 21% de las exportaciones totales del país (ciento treinta millones de dólares), operan con regularidad 78 cooperativas, con cuarenta mil productores asociados, cultivan 100.000 ha., regulan precio a favor de los productores, acceden a créditos de la banca solidaria (veinticinco millones de dólares en el 2008). Es decir Las cooperativas de café son tomadas como ejemplo para promover la asociatividad empresarial de la pequeña agricultura.

Ilustramos casos particulares de cooperativas exitosas que demuestran el potencial del modelo asociativo; entre ellas la Cooperativa Agraria Cafetalera Oro Verde.

i. Cooperativa Agraria Cafetalera Oro Verde⁴⁷

Es una organización de pequeños cafetaleros unidos voluntariamente. Fue constituida en Lamas en 1999. Está compuesta por 450 familias socias, beneficiando directamente a una

⁴⁶ Quintana, Acuña Lucila Vicepresidenta Comité Latinoamérica FIPA. Mayo 2009. "Las Cooperativas de Café en el Perú: Experiencias y Perspectivas" Lima. Junta Nacional del Café. Federación Internacional de Productores Agropecuarios Copenhague.

⁴⁷ Entrevista con el gerente general de la Cooperativa, Ing. Hiderico Bocangel. Citado en "Informe Económico y Social Región San Martín". Banco Central de Reserva del Perú – Encuentro Económico: 18 y 19 de enero del 2008.

población de 3.150 personas, organizadas en dieciocho comités de base, en las provincias de Lamas y El Dorado del departamento de San Martín.

Principales logros

- Las familias han logrado estabilidad en zonas que antes se dedicaban al cultivo de la coca, constituyéndose en pequeños cafetaleros que generan una economía familiar lícita diversificada.
- Las buenas prácticas agrícolas, condiciones agroclimáticas y la fertilidad de los suelos, ha permitido una productividad de tres mil kg ha⁻¹.
- La Cooperativa ha recibido diversos premios, entre los que se encuentran:
 - 2001: “El mejor café del Nororiente”
 - 2002: “El Grano de Plata”
 - 2003: “El Grano de Oro” - Café de origen “Shamboayacu”
 - 2004: Galardón especial por la calidad del café en el encuentro “Cafés de calidad del Perú”, auspiciado por la Cámara Peruana de Café.
- Las exportaciones han aumentado 44% entre 2005 - 2006.
 - De 324 t. en el año 2005 aumentó a 468 t. en el 2006.
 - Esta cooperativa también exporta 120 toneladas de cacao certificado.
- La marca “Oro Verde” está registrada en INDECOPI desde el año 2003, bajo el lema “De Lamas al Mundo”, pero la promoción de la marca se ha realizado desde la creación de la cooperativa para diferenciarse de otros cafés existentes en el mercado y posicionarse con identificación de origen.

ii. Red de Artesanos de Magdalena de Cao⁴⁸

Los artesanos del distrito Magdalena de Cao, ubicado en la provincia de Ascope del departamento de La Libertad, han trabajado tradicionalmente madera tallada y pintada, pero sus productos no eran ofrecidos apropiadamente a los turistas. Con el descubrimiento de la Señora de Cao en el “Complejo Arqueológico El Brujo”, apareció una oportunidad de negocios para que los artesanos se beneficien de este atractivo turístico, conformándose la “Red de artesanos de Cao” en el año 2006.

⁴⁸ “Territorio y empresas en Red – Negocios Riqueza y Bienestar inclusivos” FRANCISCO SAN MARTÍN BALDWIN - Alberto Otoyá - Mario Chuquimango, William Siapo - AVINA - MINKAPERU 2008. En <www.minkaperu.com>

Metodología de trabajo

Inicialmente establecieron un fondo común de aportes, un reglamento interno y estatutos. Luego de un diagnóstico de su capacidad competitiva ejecutaron un plan de mejoramiento de su taller.

Posteriormente recibieron un cofinanciamiento para ejecutar un proyecto piloto de Innovación Tecnológica. Realizaron visitas a los principales sitios arqueológicos del Circuito del Norte del Perú, con el propósito de intercambiar experiencias.

Se presentaron muestras en distintas ferias en Lima, así como en el extranjero, alcanzando buena acogida. Cabe destacar el aporte de la “*Consultora Axis Arte*” de la *Pontificia Universidad Católica del Perú*, quien desempeña un papel clave en el mejoramiento de sus productos, inspirándose para ello en los diseños Moche y lográndose productos con mayor valor agregado. Una diseñadora de la Escuela de Arte de la Universidad de Viena trabaja actualmente nuevos diseños y productos.

Principales logros

- Ejecución de un proyecto piloto de Innovación Tecnológica, que les permitió comprar maquinaria con la debida capacitación tecnológica. Se logró disminuir en 20% el tiempo promedio de producción y en 2% el número de piezas defectuosas.
- Implementación de una empresa comercializadora, a través de la cual pueden emitir facturas, acogerse a los beneficios tributarios, y distribuir las utilidades entre los socios de acuerdo al porcentaje de su capital.
- Compra conjunta de insumos y materias primas.
- Identificación de nuevos mercados
- Creación de nuevos diseños y líneas de productos.
- Los productos se ofrecen en una tienda acondicionada en una antigua Casona de la Plaza de Armas de Magdalena de Cao, que cuenta con un *show room* permanente y adecuado para los turistas que visitan los atractivos arqueológicos.
-

iii. Central Piurana de Cafetaleros CEPICAFE⁴⁹

CEPICAFE, fue fundada en la ciudad de Piura en 1995. Es una entidad que representa a productores de café y caña de azúcar de la sierra de Piura y del Nor Oriente del Perú,

⁴⁹ “Informe Económico y Social Región Piura”. Banco Central de Reserva del Perú – Encuentro Económico: 19 y 20 de mayo del 2008. Pág. 92-94

organizados en asociaciones y/o comités de productores, cooperativas agrarias, cafetaleros y empresas cafetaleras.

Se inició con dieciséis organizaciones locales que agrupaban a 400 productores, actualmente CEPICAFE agrupa a 90 organizaciones de base con un total de 6.600 productores.

Principales logros

- Fortalecimiento organizativo de las bases.
- Certificación de la Producción Orgánica de sus productos
- Exporta su primer contenedor en 1997 y para el año 2002 exportó 70 contenedores, principalmente a los mercados especiales.
- En el año 2006 se inició una experiencia con la exportación de dos contenedores de cacao y para el 2007 logró exportar doce contenedores. Las ventas se realizan a clientes que compran cacaos especiales en Suiza, Francia, Italia, Alemania.
- Desde el año 2006, CEPICAFE exporta mermeladas de frutas. En el 2007 exportó siete contenedores, aumentando a doce en el 2008.
- Puesta en marcha de una planta de procesamiento y selección de café para exportación, que significó una inversión de dos millones de dólares.

iv. Cadena Productiva de Alcachofa en el Valle de Chancay –Ancash⁵⁰.

Teniendo en cuenta que la agro-exportación es uno de los factores determinantes del desarrollo económico y considerando el interés del agricultor por conocer más de este cultivo, la Estación Experimental Agraria Donoso - INIEA, en coordinación con la Agencia Agraria Huaral y la Empresa La Buena Tierra, conformaron la “*Cadena Productiva de Alcachofa en el Valle de Chancay - Ancash; Huaral*”, previa suscripción de un contrato privado entre los agricultores y Empresa Sociedad Agrícola Virú SAC para la producción de alcachofa de la variedad "Imperial Star".

Actualmente, son catorce los agricultores que producen en 44 ha. De cultivo para exportar a través de la Empresa Sociedad Agrícola Virú, estimándose que para el próximo año la producción se eleve hasta en 400 ha. En el Valle de Chancay-Huaral.

⁵⁰ INIEA Conformar cadenas productivas de alcachofa para la exportación. Noticias <<http://www.cadenasproductivas.org.pe>>

Principales logros

- Generación de tecnología sobre el manejo del cultivo, sobre cosecha y pos-cosecha.
- Difusión y capacitación a nivel nacional sobre el cultivo de la alcachofa.
- Publicación de un libro sobre el manejo del cultivo de alcachofa; como resultado de las experiencias en costa y sierra central.
- Publicación sobre micro-propagación de alcachofa sin espinas.

Esta primera experiencia es un ejemplo para promover la actividad regional agro-exportadora con productos de calidad y alto valor agregado, con niveles de rendimiento y costos que permitan obtener adecuados márgenes de rentabilidad a nuestros agricultores. Todo ello en momentos que nuestro país exporta alcachofa procesada en conserva y congelada; fundamentalmente a los mercados de Estados Unidos, España, Francia, Alemania, Australia y Canadá.

v. Red de Agricultores de Mango de Laredo⁵¹

La red de Agricultores de Mango nació como iniciativa de la Municipalidad Distrital de Laredo, en marzo del 2004. Esta red se inicia teniendo dentro de su entorno la “Asociación de Agricultores del Valle Santa Catalina”, fundado en Junio del 2000. Está integrada por doce agricultores de mango de la Campiña La Merced, distrito de Laredo, provincia de Trujillo, Región La Libertad, en la cuenca baja del río Moche.

Cabe indicar que en su metodología de trabajo, todos los integrantes de la red participan en la realización de faenas agrícolas en conjunto, apoyándose unos a otros.

Todos los miembros de la red visitan con cierta frecuencia las parcelas de sus compañeros, para ver el estado en que éstas se encuentran y evaluar los aspectos en los que puedan apoyar. Se ha establecido como política de trabajo el uso de los equipos por todos los integrantes en forma ordenada siguiendo un cronograma establecido. A partir de estas relaciones de cooperación y trabajo en conjunto, se ha adquirido un buen nivel de confianza y cohesión en la asociación.

Asimismo, desde su conformación, se identifican los siguientes logros: Incremento de la productividad de siete a trece toneladas por ha., lo que supone un aumento del 85%. En

⁵¹ Territorio y empresas en Red – Negocios Riqueza y Bienestar inclusivos” FRANCISCO SAN MARTÍN BALDWIN - Alberto Otoyá - Mario Chuquimango, William Siapo - AVINA - MINKAPERU 2008. En <www.minkaperu.com>

consecuencia, se ha mejorado la rentabilidad del cultivo para los productores que han visto crecer sus ingresos en un 60%, elevando el monto promedio de 5.000 a 9.000 nuevos soles en la cosecha de 2006.

Se ha logrado establecer contactos con aproximadamente 20 empresas, entre ellas Sunshine, Fresh Fruit, Industrias Alimentarias. De la misma forma, la comercialización en conjunto ha mejorado significativamente (entre un 10 y 20 %), las condiciones de negociación, y ha suprimido actitudes negativas en la transacción, especialmente las que realizaban los acopiadores e intermediarios con el peso y la forma de pago.

Cada integrante de la red cuenta aproximadamente con una hectárea de terreno y presenta en promedio una carga familiar de ocho personas que están dedicadas exclusivamente a la agricultura, esta actividad les reporta ingresos mensuales promedios de ochocientos nuevos soles.

En época de cosecha la red genera un promedio de doscientos jornales por hectárea., de las cuales la mano de obra femenina constituye alrededor de un 70%, es decir que como fuente directa de empleo se incrementa en un 100%. Todo el proceso de producción de la Red de Mangos de Laredo beneficia directamente a sus integrantes, y de manera indirecta a un estimado de 4.000 personas, además constituye una fuente de empleo directo y permanente para las familias productoras que son propietarias de los cultivos.

4. Diseño Metodológico de la Investigación

En el presente apartado se muestra el marco de trabajo, hipótesis de investigación y la metodología para el desarrollo del estudio. En razón que las investigaciones sobre generación de empleo en el Perú son muy escasas, más aún como afirma Ortiz de Cevallos (2001) *“pocos programas sociales en el Perú cuentan con evaluaciones de impacto”*; el trabajo es de tipo exploratorio.

Para lograr los objetivos propuestos se requieren metodologías cuantitativas y cualitativas. Los estudios cuantitativos permitirán determinar la correlación de las variables identificadas, mientras que los estudios de corte cualitativo permitirán conocer en mayor profundidad las características según la actividad desarrollada. Los niveles de inferencias estadísticas serán por ámbitos de intervención.

4.1. Marco de Trabajo

Como se deduce de lo expuesto en el marco teórico, las organizaciones crecen por distintos motivos. Así, el crecimiento empresarial es un fenómeno multidimensional definido por la acción, reacción e interacción de un gran número de factores de distinta clase y en diferentes niveles de análisis.

De acuerdo con Cook y Campbel⁵² (1979) el impacto se debe estimar mediante una comparación sistemática entre grupos de población que reciben los beneficios de la intervención (grupos de tratamiento) y grupos de no beneficiarios (grupos de control), que son similares en los aspectos más relevantes.

En este contexto, estimar el impacto ó evaluar un programa ó estrategia requiere comparar la situación actual de los beneficiarios con la que hubieran experimentado en caso que de no haber sido beneficiarios del proyecto. Dado que es imposible observar a los individuos en estos dos escenarios al mismo tiempo, es necesario utilizar diseños de

⁵² Citado en “Pauta metodológica de evaluación de impacto ex-ante y ex-post de programas sociales de lucha contra la pobreza” Hugo Navarro. Katiuska King. Edgar Ortegón. Juan Francisco Pacheco. CEPAL. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). Área de Proyectos y Programación de Inversiones. Santiago de Chile, Enero de 2006. Pag.75

evaluación “*experimentales*” y/o “*cuasi-experimentales*”. Estos diseños, indica Rafael Diez de Medina⁵³:

“[...] Se diferencian principalmente en la forma como se asignan los participantes a los grupos de tratamiento y control. En el diseño “experimental” los participantes se asignan aleatoriamente antes de iniciarse la operación del proyecto. La asignación aleatoria permite conformar grupos que sean en promedio similares en todas sus características excepto por su participación en el proyecto. De este modo, las diferencias entre los dos grupos se deberán exclusivamente a la intervención. Por el contrario, en los diseños “cuasi-experimentales” la asignación es no aleatoria, de modo que el grupo de control puede conformarse una vez el programa ha iniciado su operación. En estos diseños el método de asignación dificulta la conformación de grupos similares, lo que hace necesario el uso de técnicas estadísticas y econométricas para corregir el sesgo de selección generado. Se utilizan para esto técnicas como los métodos de pareo y las variables instrumentales (Diez de Medina, 2004, p.129)”.

El requisito central para formar un “grupo control” es lograr que éste grupo, esté conformado por individuos “muy parecidos” a los beneficiarios. En este entorno “muy parecido” significa que los individuos seleccionados para el grupo de control repliquen las características de los individuos beneficiarios del programa. ¿Qué características deben replicar? Aquellas que se utilicen como criterios de participación en el programa, por un lado, y también aquellas que inciden sobre los “flujos de resultados”, por otro. Así, si para nuestro trabajo de investigación nos interesa medir el impacto de *aplicación de una estrategia (en este caso asociatividad empresarial) ó programa, en los niveles de empleo*, debemos elegir un “grupo control” parecido al “grupo experimental” en: niveles de educación, precariedad laboral, sectores en los cuales trabajan, edad, educación, composición familiar, etc., es decir, todas aquellas variables que explican la actividad laboral que pueda tener una persona. El hacer que el “grupo control” sea parecido al “grupo experimental” lo que se busca es eliminar cualquier “sesgo de selección” derivado de variables observables.

⁵³ Diez de Medina, Rafael. 2004. “Introducción a los métodos experimentales y cuasi experimentales para la evaluación de programas de capacitación” Capítulo 5° de “Manual para la Evaluación de Impacto en Programas de Formación para Jóvenes. Montevideo: CINTERFOR, 152 p.

Existen tres estimadores ampliamente usados en la literatura sobre evaluación para medir el impacto de un programa: Estimador antes-después, estimador de diferencia en diferencias (también conocido como doble diferencia) y estimador de corte transversal.

El estimador antes-después; resulta de comparar la situación de los beneficiarios del programa antes del programa (A) con su situación después de haber pasado por el programa (D). *El estimador de diferencia de diferencias* compara las situaciones antes-después de los beneficiarios con aquella del grupo control y el *estimador de corte transversal*; sólo toma en cuenta la situación de beneficiarios y controles después del programa. Esta metodología se utiliza en los casos en los que no hay información acerca del programa al inicio del mismo, es decir no se cuenta con una línea de base, y sólo se puede recoger información luego del programa.

Por otra parte, cabe indicar que entre las respuestas que la mayoría de los gobiernos han dado al problema de la pobreza se encuentra la implementación de diversos programas de asistencia alimentaria. Cada uno de estos tipos de programas responde a necesidades y objetivos distintos.

El estudio “*Costo Efectividad del Programa de Desayunos Escolares de FONCODES y El Programa de Alimentación Escolar del PRONAA*”⁵⁴ indica que para el caso peruano:

[...] se han implementado diversos programas de apoyo alimentario, los cuales no han tenido resultados claros en términos nutricionales, pese a que uno de sus objetivos fundamentales ha sido el de mejorar los niveles de nutrición de sus beneficiarios. Uno de los factores que explican esta situación es que en diversas ocasiones han predominado los intereses políticos por encima de las razones técnicas en el diseño y ejecución de estos programas (Ravina, Paulini y Cancho, 2002, p.05)”.

La revisión de la literatura muestra que son escasas las investigaciones respecto de los beneficios que los programas de alimentación tienen en las condiciones de vida de sus beneficiarios, siendo uno de los grandes problemas, la limitada información disponible.

⁵⁴ Ravina Sánchez Renato, Paulini Javier, Cancho César. Lima. CIES – Marzo 2002

Aunque el tema de la presente investigación tiene como objetivo; identificar y cuantificar los factores determinantes de los niveles de empleo de la mujer afiliada a las asociaciones de tipo empresarial. Es oportuno indicar que producto del trabajo inicial (encuesta piloto) se deduce que gran parte de las asociaciones de tipo empresarial existentes han tenido su inicio cuando la socias pertenecían a algún programa de asistencia alimentaria: Llámese “Club de Madres” “Programa Vaso de Leche”, “Comedor popular” etc. Asimismo, resulta muy importante entrevistar a las asociadas (y no solamente a la presidenta de la asociación) toda vez que por pertenecer a la asociación empresarial, ha generado fuentes de trabajo al interior de su familia.

Uso del “propensity score”: propensión a participar

El *propensity score* se define como:

“[...] La probabilidad de haber pasado por el programa.....El objetivo es obtener una medida de la comparabilidad de los individuos del grupo de control (individuos “no tratados”) con respecto a aquellos del grupo de individuos sujetos a tratamiento; en términos de tener valores de propensity score más cercanos. La estimación del propensity score consiste simplemente en la estimación un modelo de elección discreta para modelar la variable de participación en el programa, condicional a un vector de características individuales que pueden haber influido en dicha posibilidad. En este sentido, el propensity score puede estimarse con un modelo PROBIT o LOGIT” (Burga Cybele, 2003, p.12)

Siendo nuestro interés medir el impacto de la asociatividad en los niveles de empleo y en otras variables relevantes como el nivel de ingresos, consideramos importante la aplicación de esta técnica puesto que la estimación de la “*propensión a participar*” en las asociaciones de tipo empresarial nos permite identificar las variables relevantes y de esta manera realizar el emparejamiento con mayor acierto.

Así, utilizando la muestra disponible de beneficiarios (grupo experimental) y controles, se usa un modelo de regresión del tipo “logit” para estimar la propensión a participar en la asociación identificando todas aquellas variables en las que se desea similitud entre beneficiarios y controles y aquellas que puedan afectar la decisión de participar o no en la asociación. Una vez estimada la regresión se computa para cada individuo la “propensión”

señalada por el modelo, es decir el llamado “*propensity score*”. Luego se asigna como pareja de un beneficiario a aquel control que posea el “propensity score” más cercano al de ese beneficiario.

4.2. Fuentes de Información y técnicas de Recolección de datos:

En términos de recolección de información, durante el trabajo de campo se utilizaron instrumentos de naturaleza tanto cuantitativa como cualitativa tomando como referencia ejercicios metodológicos similares los cuales fueron adaptados a la realidad bajo estudio. Entre estos, se diseñó:

- Encuestas al “grupo experimental” y al “grupo control” para medir el nivel de empleo logrado en las familias (análisis cuantitativo)
- Entrevistas a quienes conforman la directiva de las asociaciones empresariales para medir las variables cuantitativas (inversión, nivel de ventas....) y cualitativas (solidaridad, honradez...) que determinan el crecimiento de la empresa y por lo tanto los niveles de empleo.

Conceptualizando la denominación de ambos grupos, llamamos:

- “Grupo experimental”: Mujeres que pertenecen a las asociaciones empresariales seleccionadas según diseño muestral. (Directorio de asociaciones empresariales de mujeres) y
- “Grupo control”: La fuente para identificar a este grupo es la siguiente: una vez seleccionadas las asociaciones empresariales, en la zona de estudio se pregunta por aquellas mujeres que han pertenecido al programa de asistencia alimentaria (Clubes de madres, Comedores populares etc.) y que no quisieron trabajar en la asociación empresarial.

Para reducir potenciales “sesgos de selección”; ambos grupos deben reunir similares características, buscando su correspondencia con el “grupo experimental”. Sin embargo cabe mencionar que el estudio piloto de las asociaciones de mujeres nos permitió conocer la heterogeneidad organizativa en que se desenvuelve cada una de ellas, limitación que es importante mencionar para establecer los criterios de evaluación para la selección definitiva de los casos a estudiar.

4.3. Diseño Muestral - Ámbito de estudio y selección de la zona de investigación

El presente estudio se centra al ámbito de la región Piura. El marco muestral está constituido por el número de asociaciones empresariales de mujeres registradas en el directorio de las entidades correspondientes.

El trabajo se realizó en dos fases. La primera fase consistió en la identificación y análisis preliminar de experiencias de asociaciones empresariales de mujeres según ubicación geográfica, con el fin de seleccionar las organizaciones a analizar individualmente. En esta fase, del total de Asociaciones empresariales se preseleccionaron ocho casos que tras un proceso de análisis mediante entrevistas con sus responsables se redujeron a cuatro asociaciones

La investigación identificó y seleccionó tres entornos o escenarios en la Región Piura:

Cuadro N° 03
Escenarios geográficos identificados – Región Piura

Zona	Provincia	Distritos	Caserío ó Asentamiento humano	Actividad
(1) Costa Urbana	Piura	Castilla	Campo Polo	Producción artesanal de algarrobina, productos apícolas y derivados
	Talara	Pariñas	Zona urbana del distrito	Confección de uniformes
(2) Costa Rural	Piura	Catacaos	Pedregal Grande, Narihualá	Artesanía en tejidos de paja
	Sullana	Querecotillo	Querecotillo	Producción de harina de plátano
(3) Medio y Alto Piura	Chulucanas	Morropón	La Encantada	Artesanía en Cerámica
	Ayabaca	Montero	Montero	Artesanía en hilados y tejidos relacionados.

Elaboración propia.

Los criterios de evaluación para determinar qué casos podrían considerarse para su estudio en la segunda etapa de la investigación fueron los siguientes:

- (1) Numero de asociadas empresarialmente
- (2) Antigüedad de la asociación

- (3) Sostenibilidad de la asociación: iniciativas con elevada probabilidad de perdurar.
- (4) Motivaciones similares al inicio de la asociación
- (5) Posibilidad de obtener información del grupo control.

Según los mencionados criterios, se eligieron dos entornos: Costa urbana y Costa rural, que incluyeron las siguientes actividades: (a) Elaboración de algarrobina, miel de abeja y derivados (b) Artesanía en tejidos de paja y (c) producción de harina de plátano. Siendo finalmente seleccionadas las siguientes asociaciones empresariales:

- Asociación de artesanas Pedregal Grande
- Asociación de artesanas en paja toquilla Virgen del Socorro
- Asociación empresarial Mi Algarrobo
- Asociación de mujeres empresarias de Piura – UMEP Base Querecotillo

4.4. El modelo

Según el marco teórico presentado, 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, en la investigación se propone que el nivel de crecimiento del empleo designado por la variable (VAREMPL) está determinado por ciertas características de la empresa (CEMP) donde ésta funciona; del entorno (EN), el capital humano (CH), capital de trabajo (CW), por las decisiones estratégicas (ES), otros programas que no apoyan la actividad empresarial y por un término de error que representa las variables omitidas (ϵ). Lo cual puede expresarse mediante la siguiente ecuación:

$$\text{VAREMPL} = f (\text{CEMP}, \text{EN}, \text{CH}, \text{CW}, \text{ES}, \text{OP}, \epsilon)$$

$$\text{VAREMPL} = \beta_0 + \beta_1 * \text{CEMP} + \beta_2 * \text{EN} + \beta_3 * \text{CH} + \beta_4 * \text{CW} + \beta_5 * \text{ES} + \beta_6 * \text{OP} + \epsilon$$

Donde:

VAREMPL	: N° de Empleos generados en Asociaciones Empresariales
CEMP	: Características de la empresa: Tamaño, antigüedad.
EN	: Entorno: Programas de Apoyo a la actividad empresarial.
CH	: Capital humano: Experiencia, capacitación, edad, sexo.
CW	: Capital de trabajo: Acceso al financiamiento, inversiones.
ES	: Estrategia: Planificación, gestión. (Planes de Negocios)
OP	: Otros Programas que no apoyan la actividad empresarial

En tal sentido intentamos demostrar las siguientes hipótesis:

i. Hipótesis General

Son distintos los niveles de empleo alcanzados en las Asociaciones de mujeres, ello está en función al tipo de asociación según estén ó no dirigidas a la actividad empresarial; los niveles de empleo están determinado por: las características de la empresa, entorno, capital humano, capital de trabajo, estrategia empresarial y otros programas que no apoyan la actividad empresarial.

ii. Hipótesis Específicas

- H1. Para una muestra de empresas asociadas empresarialmente, a mayor tamaño y antigüedad de la empresa mayor probabilidad de generar mayores niveles de empleo.
- H2. Los factores externos identificados por el entorno como las políticas de apoyo a la empresa, leyes y políticas económicas relacionadas afectan positiva ó negativamente según su nivel, el crecimiento del empleo en las empresas asociadas empresarialmente.
- H3. El crecimiento de los niveles de empleo en las empresas asociadas empresarialmente está determinado por la calidad del capital humano caracterizado por variables como; experiencia, capacitación, edad, sexo entre otras.
- H4. Si la empresa asociada tiene acceso al financiamiento oportuno para un adecuado nivel de inversiones, ello afecta en forma positiva el crecimiento de los niveles de empleo.
- H5. La preparación de planes de negocios y una adecuada gestión empresarial aumenta la probabilidad del crecimiento de la empresa asociada y por lo tanto de los niveles de empleo.

5. El Contexto de la zona de estudio: La Región Piura

La Región Piura, se encuentra ubicada en el extremo nor-occidental del territorio peruano; se encuentra dividida en ocho provincias y 64 distritos. Es la segunda región más poblada del Perú. El 73% de esta población es urbana, la cual se concentra en su mayor parte en las ciudades costeras. Sin embargo, este promedio regional encubre grandes diferencias entre las provincias, pues hay algunas como Ayabaca y Huancabamba con más de 89% de población rural.

Piura es el primer productor de mango y limón a nivel nacional, ocupa el segundo lugar en la producción de algodón, arroz y camote, el cuarto en banano, y el quinto en caña de azúcar. En los últimos diez años, la economía de la región ha mostrado dinámicas internas diferenciadas, el crecimiento promedio ha sido de 4,5% anual, destacando los sectores de manufactura y minería (incluye hidrocarburos) con tasas anuales de 5.6% y 4,6 % respectivamente.

Según informe del Banco Central de Reserva,⁵⁵ en las ciudades, sobresale el crecimiento de la manufactura, el comercio y los servicios, los cuales representan el 66% de la actividad económica de la región. Este crecimiento se refleja en el incremento del empleo, el cual ha crecido más de 10% en Sullana, Piura y Talara. Las actividades de transformación industrial se centran en los derivados del petróleo, hilados y tejidos de algodón, la industrialización del pescado y frutales, han permitido mejores posibilidades al empresariado regional. En el mismo documento se indica que las expectativas de desarrollo futuro de Piura se cifran en cultivos de agroexportación como mango, banano orgánico, vid, palto, pimiento piquillo, páprika, café ecológico, entre otros, así como en la caña de azúcar para etanol y el relanzamiento del algodón Pima como parte de un complejo sectorial textil orientado a la producción de prendas finas.

Por otra parte la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo⁵⁶ nos muestra las estadísticas de la mujer piurana en el mercado laboral para el año 2007:

⁵⁵ "Informe Económico y Social Región Piura". Banco Central de Reserva del Perú – Encuentro Económico: 19 y 20 de Mayo del 2008.

⁵⁶ La Mujer en el Mercado Laboral de la Región Piura. 2007 – Observatorio Socio Económico Laboral MTPE – Gobierno Regional Piura. Segunda edición. Marzo 2009.

- ✓ Del total de mujeres que conforman la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada solo el 15% trabaja como asalariada mientras que el 78,5% lo hace bajo la forma de no asalariada. La PEA desocupada representa una tasa de desempleo del 6,5%.
- ✓ La tasa de subempleo⁵⁷ en la mujer fue de 52,2% menor a la de los hombres (57,2%). Situación que permite reafirmar la menor participación de la mujer en el mercado laboral.
- ✓ La distribución de la PEA ocupada femenina, indica que el 50,2% de las mujeres son trabajadoras independientes, el 17,9% son trabajadoras familiares no remuneradas, mientras que el 19,5% labora en el sector privado.
- ✓ Las ramas de actividad económica donde están ubicadas las mujeres son: servicios (31,3%), comercio (26,0%) y extractivo (22,7%). Siendo las actividades que concentran una menor cantidad de empleo femenino industria (14,4%) y hogares (5,6%).
- ✓ Los grupos ocupacionales que absorben mayor cantidad de mujeres ocupadas son el grupo de vendedores (26,0%), agricultura, ganadería y pesca (22,4%) Y trabajadores de servicios (20,6%).
- ✓ El nivel educativo secundario de las mujeres fue de 26,8%, menor a la de los hombres que fue de 30,7%.
- ✓ En el 21,5% de los hogares de la Región Piura el jefe de familia son mujeres.

⁵⁷ En el Perú se consideran dos tipos de subempleo: el de horas (se trabaja menos horas semanales a través de jornadas parciales) y el de ingresos (se percibe un ingreso por debajo del ingreso mínimo referencial. Citado en el mismo documento.

5.1. El contexto según escenarios identificados

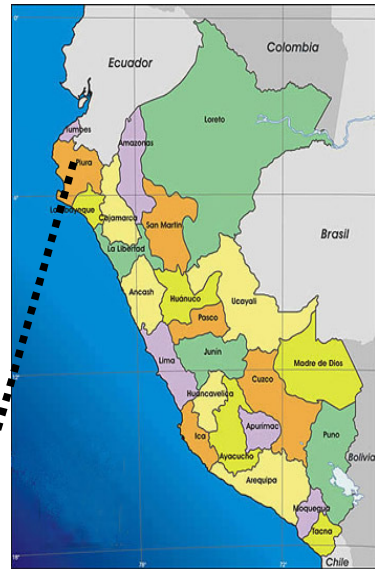
La investigación identificó tres escenarios en la región Piura: Costa Urbana (provincias: Piura y Talara), Costa Rural (provincias: Piura y Sullana) y Medio y Alto Piura (provincias: Morropón y Ayabaca).

Cuadro N° 04

Asociaciones de Mujeres según escenarios - Región Piura

Zona	Provincia	Distrito	Caserío ó Asentamiento humano	N°	Nombre de la Asociación	Actividad
Costa Urbana (1)	Piura	Castilla	Campo Polo	1	Asociación Empresarial Mi Algarrobo	Producción artesanal de algarrobina, productos apícolas y derivados
	Talara	Pariñas	Zona urbana del distrito	2	Asociación de Mujeres de la Empresa Inysa	Confección de uniformes
Costa Rural (2)	Piura	Catacaos	Pedregal Grande	3	Asociación Artesanas Pedregal Grande	Artesanía en tejidos de paja
	Piura	Catacaos	Narihualá	4	Asociación Artesanas en paja toquilla Virgen del Socorro	Artesanía en tejidos de paja
	Piura	Catacaos	Pedregal Chico	5	Asociación de Mujeres Artesanas "Ñariwalac"	Artesanía en tejidos de paja
	Sullana	Querecotillo	Zona céntrica del distrito	6	Unión de Mujeres Empresarias de Piura-UMEP Base Querecotillo	Producción de harina de plátano
Medio y Alto Piura (3)	Morropón	Chulucanas	La Encantada	7	Asociación de Mujeres Artesanas Hacia el Mundo	Artesanía en Cerámica
	Ayabaca	Montero	Zona céntrica del distrito	8	Asociación de Mujeres Tejedoras "Vitalina Nuñez"	Artesanía en hilados y tejidos relacionados.

Elaboración propia



**GRAFICO N° 01
DEPARTAMENTO DE PIURA
ZONAS DE ESTUDIO IDENTIFICADAS**

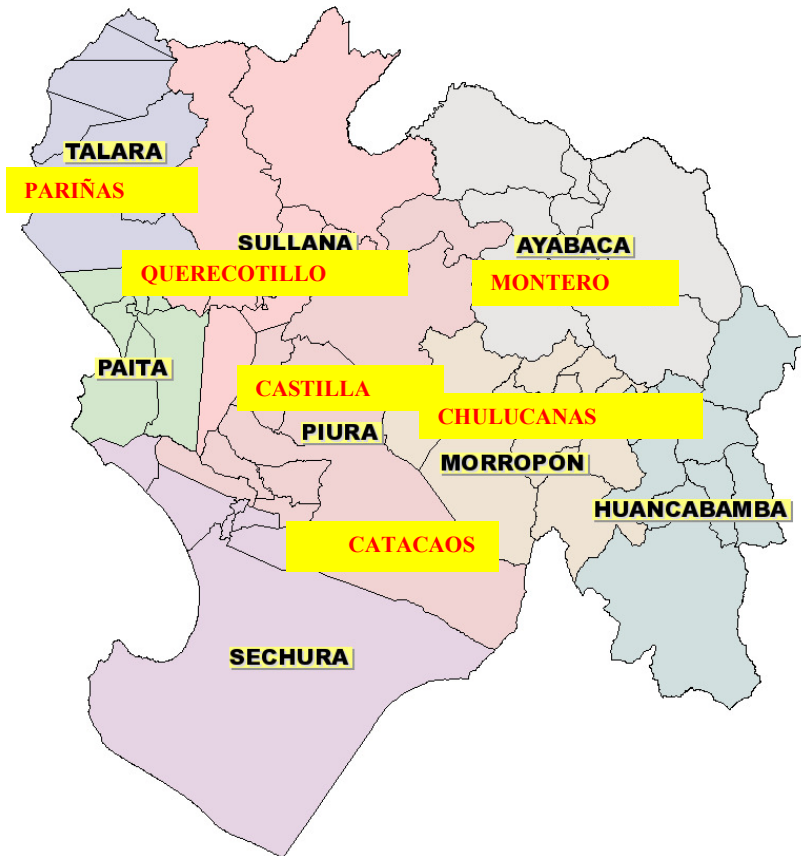


GRÁFICO N° 02
DEPARTAMENTO DE PIURA: EXPERIENCIAS DE ASOCIATIVIDAD

CONFECCIONES EMPRESAS



HARINA PLÁTANO



TEJIDOS



CAFÉ



TURISMO PLAYAS



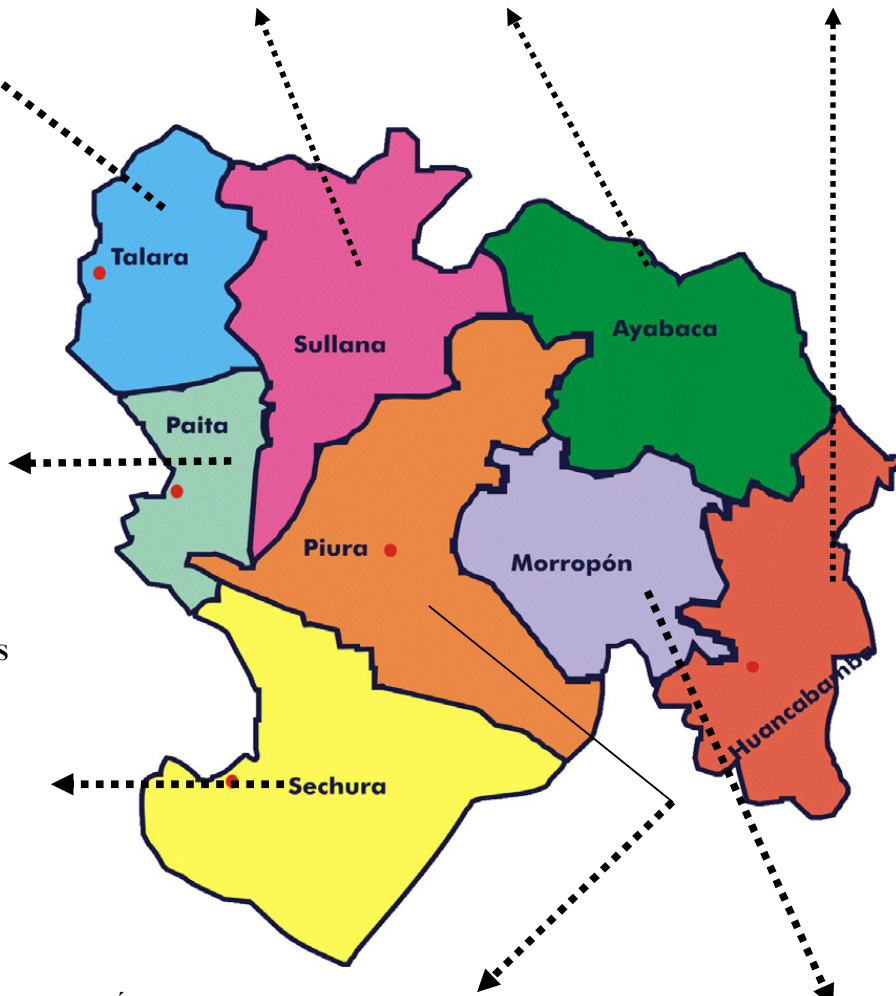
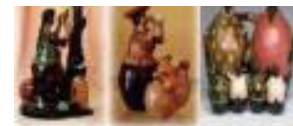
ARTESANÍA PRODUCTOS MARINOS



ARTESANÍA PAJA - ALGARROBINA Y MIEL DE ABEJA



CERÁMICA



a. Costa Urbana

Castilla, se halla situado al este del distrito de Piura, margen izquierda del río del mismo nombre que a la vez sirve de límite entre ambas ciudades.

En la zona rural del distrito la actividad principal es la agricultura, aprovechando la disponibilidad de tierras, agua y bajos índices de contaminación. Esta actividad está enfocada básicamente hacia cultivos industriales y de exportación. Destacan asimismo los frondosos bosques de algarrobos, que con su fruto (la algarroba) se prepara la nutritiva algarrobina. Su producción pecuaria, es mínima comparada con la producción de otros distritos de la provincia.

El desarrollo industrial está estrechamente ligado con el bienestar económico de cualquier ciudad. Se han identificado diez industrias, muchas otras operan de manera informal. La gran mayoría de industrias son pequeñas, principalmente panaderías, carpinterías y fabricantes de artículos metálicos. En cuanto al comercio, predominan los abarrotes, incluyendo productos de pan llevar, golosinas, carnes y cigarrillos. Estos pequeños negocios, al desenvolverse en un mercado excesivamente competitivo, se convierten en negocios de subsistencia mas no de desarrollo sostenido.

Talara, es una ciudad industrial basada en actividades de hidrocarburos y pesquería, su capital distrital es Pariñas. La población de Talara, en su mayoría es población migrante de la capital y de los vecinos departamentos norteños; el distrito de Pariñas concentra la mayor población y se estima cuenta con 106.805 habitantes (68% de la población provincial).

Pariñas tiene sus orígenes como una ciudad campamento dedicada exclusivamente a la explotación del petróleo. Durante los años 1950 se constituye la zona conocida hoy en día como el casco urbano de la ciudad, además surge Punta Arenas y zonas industriales en las carreteras de Lobitos y de Talara Alta. Antes del fenómeno de El Niño, en el año 1983, la ciudad de Talara toma el nombre de “ciudad abierta” debido a la fuerte migración.

Talara es la cuenca petrolífera más fructífera del noroeste del Perú. La actividad extractiva se desarrolla en campos aledaños y en el zócalo continental; y, el proceso para obtener derivados del petróleo se realiza en la Refinería de Talara, ubicada al Nor-Oeste del área urbana de la Ciudad de Talara. Se desarrollan también actividades comerciales y turísticas por su proximidad a los Órganos, Cabo Blanco y Máncora.

b. Costa Rural

Catacaos, distrito que pertenece a la provincia de Piura; se encuentra a tan solo 12km de la ciudad de Piura. Cuenta con veintiún centros poblados rurales ubicados en ambas márgenes del río Piura, constituidas por tierras agrícolas que sirven como base para la economía del distrito. Dentro de estos centros poblados se encuentran los tres que han sido identificados en nuestro estudio; Pedregal Grande, Narihualá y Pedregal Chico.

Catacaos es famoso por su artesanía, gastronomía y chicha de jora. Su actividad productiva es predominantemente la agricultura y artesanía ya que está rodeado de uno de los valles más fértiles de la región Grau, cuya producción de algodón, de gran calidad por su textura y largas fibras, es sumamente cotizado tanto en el Perú como en el extranjero.

La artesanía de Catacaos es única y ha sido reconocida a nivel nacional e internacionalmente, a tal grado que el Estado le ha concedido el título de Capital Artesanal con la ley 25132 en el año 1989.

Los artesanos de Catacaos cuentan con una habilidad sorprendente para confeccionar joyas de oro y plata en filigrana. Destacan también sus tejidos de paja toquilla, famosa por su calidad, finura y delicadeza y por su artesanía en madera dura (hualtaco), que asombra por su belleza, perfección y diseño.

Querecotillo es un distrito que pertenece a la provincia de Sullana. Se encuentra ubicado en la margen derecha del río Chira, a once km de la ciudad de Sullana.

La actividad económica que mayormente practican sus habitantes es la agricultura, actividad, que se encuentra restringida al área de influencia del Reservorio de Poechos. En las zonas adyacentes del Reservorio los pobladores practican una agricultura estacional, que se restringe a los meses de verano, sembrando sus productos en las riberas de las quebradas. En las partes aledañas a la irrigación y zonas altas predomina la ganadería (crianza de ganado caprino y en menor proporción ganado vacuno).

La producción del Valle está representada por los cultivos permanentes como; limón, mango, ciruelo, naranjo, cocotero, tamarindo, palto y vid. Entre los cultivos semi permanentes se encuentran; el banano convencional y orgánico, papayo, sudán y flores y entre los transitorios; arroz, maíz amarillo, melón, sandía., hortalizas, menestras, tubérculos, raíces y algunos cultivos industriales como, algodón, soya y maní.

c. Medio y Alto Piura

Chulucanas perteneciente a la provincia de Morropón, es una ciudad rodeada de las mejores tierras agrícolas del valle del Alto Piura y muy considerada por su producción de mango criollo. Se encuentra ubicada en la parte occidental de los andes piuranos.

En el caserío **La Encantada** ubicado a 5km. de Chulucanas se desarrolla la actividad más importante de la zona, la cerámica. Un lugar lleno de leyendas y ceramistas, herederos de la cultura de los Vicús y Tallanes. Su cerámica a la fecha tiene renombre internacional y a pesar de poseer una técnica antigua y bastante artesanal, logra ser de primera calidad.

Adicionalmente esta zona destaca por sus sombreros tejidos y su artesanía de fibra animal, como jergas, alforjas, mantos, ponchos y sogas de cabuya.

Cada casa es un taller, con sus hornos que comparten los espacios con las aves de corral. De los 2.563 habitantes de acuerdo al Censo del año 2005, alrededor del 90 por ciento son alfareros, quienes comparten esta actividad con la agricultura (frutales) y la ganadería caprina. La producción de los ceramistas de La Encantada se ve reducida debido a técnicas ineficientes como es el uso de hornos artesanales contaminantes, situación que aparte de reducir sus niveles de ingresos ocasiona malestar y perjuicio a los vecinos y a la comunidad.

Montero, distrito perteneciente a la provincia serrana de Ayabaca, se encuentra ubicado sobre la cadena occidental de los Andes. Dentro de su bello paisaje andino, de clima saludable, por ser parte de la provincia de Ayabaca también existe una gran devoción religiosa, por su santo patrono el Señor Cautivo, cuya festividad atrae gran cantidad de fieles.

Dentro de las actividades laborales, la agricultura y la ganadería son la principal fuente de ingresos de sus pobladores. Destaca en su producción; el café, panela granulada, cacao y en menor escala el ganado vacuno, menestras, artesanía, chancaca, cañazo etc. La ganadería intensiva se orienta a la crianza de ganado caprino.

Otra actividad frecuente es el comercio fronterizo. Existen en el distrito pequeños negocios que abastecen de alimentos a sus pobladores; estos negocios generalmente se proveen de las ciudades de Sullana y Piura. Asimismo se aprecia cierto grado de homogeneidad en las tradiciones y costumbres, que deben ser explotadas para desarrollar la actividad turística en el distrito.

5.2. Asociación de mujeres de la Región Piura: Evidencia empírica

Según la clasificación descrita, se entrevistaron ocho asociaciones empresariales de mujeres que detallamos a continuación:

a. Costa Urbana:

Agrupación de Mujeres de la Empresa INYSA

Esta agrupación de mujeres se crea a partir de que el área de Recursos Humanos y Asistencia Social de la empresa INYSA del Perú, identificó la limitada capacidad adquisitiva de sus trabajadores, debido a los grandes niveles de endeudamiento en entidades bancarias, y al elevado número de miembros de familia.

La Corporación Refrigerados INYSA es una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos hidrobiológicos, desde el año 1986. Cuenta con dos plantas de congelado y procesamiento con capacidad de 40 t/día de productos terminados, 400 ha. De campos langostineros extensivos y 14 ha. De campos langostineros intensivos en las provincias de Talara y Tumbes, en el norte del Perú. Como es de suponer, se requiere para esta producción, altos volúmenes de uniformes para sus trabajadores. Por ello realizó un empadronamiento de las esposas e hijas (en edad de trabajar y que tengan necesidad de hacerlo) de los trabajadores de la empresa. Adaptó un local para talleres de costura con la maquinaria apropiada y previa capacitación en costura industrial y el aporte de un pequeño capital se dio inicio a las actividades de la “Agrupación de mujeres”.

De esta manera la empresa INYSA está cumpliendo con sus objetivos de generación de empleo, favoreciendo la capacidad adquisitiva de las familias de sus trabajadores. Cabe indicar que está garantizada la sostenibilidad de la “Agrupación de mujeres” debido a que los pedidos son permanentes, habiéndose incluso incrementado sus ventas por la calidad de los productos.

b. Costa Rural

Asociación de Artesanas Pedregal Grande

Esta asociación de mujeres se inició en el año 1997 con veinte socias provenientes de Pedregal Grande (Catacaos – Piura), quienes desarrollan actividades de artesanía de

paja toquilla en artículos utilitarios como sombreros, bolsos, paneras, individuales, utilitarios, etc., predominando los pedidos de sombreros como producto principal. La asociación se inició con 30 socias y actualmente son 150.

Metodología de Trabajo:

Los pedidos que se hacen a la asociación son distribuidos a las socias según su especialidad y disponibilidad, sin embargo la compra de los insumos los realiza la presidenta de la asociación por un criterio de uniformidad y en forma mayorista.

Cada socia tiene asignado un determinado número de piezas por pedido, sin embargo, según su disponibilidad puede producir un número mayor. La asociación lleva un registro detallado de cada socia en sus aportes de producción, así como de aportes monetarios los cuales son utilizados para gastos de la asociación en participación en ferias y otros.

El precio de venta, en negociación con los consumidores lo fija la presidenta de la asociación, quién también envía los productos según lo solicitado y realiza los cobros correspondientes, con la razón social de la asociación. Efectuada la rendición de cuentas a la asociación y luego de descontar los impuestos, la ganancia es entregada según lo producido.

Resultados Alcanzados

La asociación ha visto incrementada sus ventas recién a partir del 2006 lo que incluye experiencias de exportación y pedidos de la ciudad de Lima, llegándose a niveles de producción mensuales de 600 sombreros.

Dificultades

- ✓ Deserción de algunas socias debido a que se dedican en paralelo a otras labores (agricultura) como ayudantes de sus esposos.
- ✓ Excesiva dependencia de la presidenta para el desarrollo de las actividades de la asociación.

Aspectos Positivos:

- ✓ Cierta nivel de conocimiento del mercado.
- ✓ Capacidad de liderazgo de la presidenta de la asociación permite tener activa la organización.
- ✓ Alta capacidad de innovación en algunas asociadas lo que permite nuevos pedidos en el año.
- ✓ Cumplimiento del reglamento de la asociación, permite buen nivel de organización y consecuentemente de producción.

- ✓ Buen nivel de trabajo en equipo, permite cumplir con los requerimientos de la demanda en el tiempo convenido.
- ✓ El apoyo recibido de diferentes instituciones tanto nacionales como internacionales ha fortalecido la asociación en diversos aspectos, lo que permite a la fecha una asociación ordenada en sus procedimientos, técnicas de trabajo, ente otras.

Asociación Artesanas en paja toquilla Virgen del Socorro

Esta asociación se inició en el año 1998 con 32 socias provenientes de Narihualá (Catacaos – Piura), desarrollando actividades de artesanía de paja toquilla en artículos utilitarios como sombreros, bolsos, paneras, etc.

A través del apoyo de la ONG IDESI han recibido formación en micronegocios así como en técnicas de diseño, complementando este fortalecimiento de capacidades con la asistencia a ferias a nivel nacional, e internacional. Actualmente se encuentran activas 75 mujeres socias.

Metodología de Trabajo:

Los pedidos los centraliza la presidenta de la Asociación, luego son notificados a las diferentes socias de acuerdo a su especialidad, quienes en discusión con la presidenta definen los precios finales de éstos. La compra de los insumos los realiza cada una de ellas a vendedores minoristas. Cada socia tiene asignado un determinado número de piezas por pedido, sin embargo, ello no impide que pueda producir más de ellas, lo que implica mayores ingresos para ésta. La asociación lleva un registro de producción de cada socia. No existiendo cuota de aporte a la organización.

La presidenta de la Asociación, luego de haber determinado su estructura de costos establece los precios de venta a través de negociación con los demandantes, hace los envíos y realiza los cobros correspondientes, con la razón social de la asociación. Posteriormente efectúa la rendición de cuentas a las socias, procediendo a cancelar a cada una de ellas según el precio convenido.

La asociación no cuenta con un local propio, por lo que los productos se muestran principalmente en la vivienda de la Presidenta y en forma minoritaria con el apoyo de la Fundación Romero⁵⁸ en el Centro Comercial Plaza del Sol de la ciudad de Piura.

⁵⁸ La Fundación Romero fue creada en 1982, en la ciudad de Piura por José Antonio Onrubia Romero, Calixto, Manuel y Dionisio Romero Seminario, con la finalidad de apoyar iniciativas de interés social, principalmente en dicha ciudad, cuna de sus fundadores, apoyando a Instituciones que trabajan a favor de los más pobres y necesitados, buscando ejecutar proyectos sostenibles de Responsabilidad Social y transmitir su amplia experiencia en gestión empresarial. Tomado de <<http://www.fundacionromero.org.pe/pag01.htm>>.

Resultados Alcanzados

La asociación ha visto incrementada sus ventas en volumen y en valor del pedido, variando éstos, desde doscientos hasta ochocientos piezas por pedido respectivamente, cuyo valor varía desde setecientos nuevos soles en el primer año hasta diez mil nuevos soles en el año 2007.

Dificultades

- ✓ La exportación la realiza a través de intermediarios.
- ✓ Desconfianza de los esposos de las socias en la formación de la Asociación, lo cual implicó un intenso trabajo de motivación.
- ✓ Desconocimiento en técnicas de exportación y búsqueda de mercados.

Aspectos Positivos:

- ✓ La capacidad técnica y creatividad permite la renovación de pedidos.
- ✓ Apoyo de otras instituciones permiten a la asociación, incrementar sus ventas a través de nuevas vitrinas de exhibición.
- ✓ Adecuado trabajo en equipo y confianza en la presidenta permite cumplir con los requerimientos de la demanda.

Asociación de Mujeres Artesanas "Ñariwalac"

Esta asociación se inició en el año 1998 con 108 socias provenientes del caserío Pedregal Chico (Catacaos – Piura) desarrollan actividades de artesanía en diversos materiales como paja toquilla y junco, contando en la actualidad con 60 socias, de las cuales veinte provienen de otros caseríos. Ofrecen productos utilitarios como: sombreros, bandejas, paneras, cofres, individuales, fruteras, flores, centros de mesa, entre otros, de acuerdo al pedido de los clientes.

Inició su formalización en el año 2004. Como asociación ha recibido apoyo de instituciones públicas y privadas netamente nacionales, entre las que destacan:

- ✓ PROMPYME, para capacitación en Costos.
- ✓ ONG IDEKA, capacitación en Marketing.
- ✓ Dirección Regional de Turismo (DIRCETUR) del Gobierno Regional con la asistencia a diversas ferias de exhibición y ventas.
- ✓ Fundación Romero, quién a través de un vitrina ubicada en el Centro Comercial Plaza del Sol exhibe y vende los productos de la asociación en forma permanente.

Actualmente la asociación utiliza como vitrinas de venta el local de sus asociación ubicada en la casa de la presidenta, con muy poca afluencia por lo apartado y aislado del caserío, así como en el centro comercial “Plaza del Sol” de Piura, con apoyo de la Fundación Romero.

Metodología de Trabajo:

Los pedidos son negociados con un adelanto del 30% aproximadamente; luego en sesión de junta directiva de la asociación se determina los precios de venta de acuerdo a lo que solicite cada socia. Cada pedido es distribuido en igual número de piezas, sin embargo éstos no son permanentes, es decir que en el año sólo se reciben de cinco a seis pedidos. No existe un costeo que permita determinar finalmente un precio de venta, con un margen de ganancia, lo que impide que finalmente muchos de los productos no puedan ser colocados en el mercado.

La presidenta efectúa los envíos a los demandantes y realiza los cobros correspondientes, con la razón social de la asociación. Posteriormente procede a cancelar a las socias según el precio determinado.

Resultados Alcanzados

El desconocimiento en la estructura de costos y otros aspectos de gestión empresarial ha limitado el crecimiento de la empresa. Los ingresos de la asociación (ganancias) que inicialmente eran de tres mil nuevos soles anuales, en la actualidad solamente han aumentado a seis mil nuevos soles.

Dificultades

- ✓ Deserción de algunas socias debido a que se dedican en paralelo a otras labores (agroindustria) que les brinda ingresos permanentes.
- ✓ Cada una de las socias determina el precio final del producto, lo que impide su correcta colocación en el mercado.
- ✓ La asociación aún no ha logrado exportar sus productos.
- ✓ Falta de liderazgo en la asociación, impide la gestión de nuevos apoyos que ayuden a su fortalecimiento.
- ✓ Desconocimiento en técnicas de exportación y búsqueda de mercados.

Aspectos Positivos:

- ✓ El apoyo recibido de diferentes instituciones nacionales, ha permitido la venta de los productos así como innovación en técnicas de producción.

Unión de Mujeres Empresarias de Piura-UMEP Base Querecotillo

Esta asociación se inició en el año 1997 con 34 socias del distrito de Querecotillo (Sullana) su actividad principal es el tratamiento de alimentos, específicamente provenientes de plátano, dentro de los que se encuentran la harina de plátano. Actualmente se encuentran activas once mujeres socias, siendo el principal motivo de de la deserción la poca actividad de la asociación.

Metodología de Trabajo:

Inicialmente desarrollaban sus actividades en un local prestado por la Municipalidad de Querecotillo, en la actualidad ya no disponen de este local, lo cual limita la producción. Los pocos pedidos que se reciben son tramitados por la presidenta, quien determina el precio final, teniendo en cuenta la estructura de costos y el cumplimiento de los estándares técnicos para este tipo de productos.

El pedido más importante a la empresa fue realizado por PRONAA en el año 2006. En ese entonces disponían del local de la Municipalidad, donde se organizó la producción distribuyendo equitativamente el trabajo y según el registro efectuado se cancelaba a cada socia según su rendimiento.

Se definió un horario de trabajo justo para que las mujeres, dediquen parte de su tiempo a la atención de su familia y satisfacción personal y que sea adecuado a las necesidades propias de cada una.

Cabe destacar como un gran logro la distribución equitativa entre los miembros de la familia en las tareas domésticas, lo que significó el reconocimiento y valoración de ellos, hacia el aporte que realiza la mujer al presupuesto familiar.

Con esta metodología de trabajo se logró producir 40 toneladas de harina de plátano para abastecer el Programa de Alimentación Complementaria. Cabe mencionar que debido a la buena organización y rendimiento de las socias se produjo una cantidad mayor a la solicitada, lamentablemente por desconocimiento del mercado y factores adversos (lluvias) se malograron cuatro toneladas del producto que hubieran permitido capitalizar a la asociación.

Resultados Alcanzados

La producción de 40 toneladas de harina de plátano para abastecer el Programa de Alimentación Complementaria en el año 2006 fue la más significativa, los ingresos por dicho concepto permitieron mejorar la calidad de vida de las socias con el mejoramiento de sus viviendas y el reconocimiento de sus cónyuges.

Dificultades

- ✓ Deserción de algunas socias debido a que buscan otras actividades de tipo permanente como la agricultura.
- ✓ Excesiva dependencia en el desarrollo de las actividades por parte de la presidenta de la asociación.
- ✓ Desconocimiento del mercado lo que les impide colocar adecuadamente sus productos.
- ✓ Insuficiente apoyo de instituciones nacionales para el fortalecimiento de la asociación.

Aspectos Positivos:

- ✓ Desarrollo de un proceso productivo digno de imitación.
- ✓ Capacidad de liderazgo de la presidenta de la asociación permite tener activa la organización.

c. Medio y Alto Piura

Asociación de Mujeres artesanas “Hacia el mundo”

La asociación de mujeres artesanas “Hacia el Mundo” se inició en el año 2000 con diecinueve socias provenientes de Chulucanas y La Encantada, para desarrollar actividades de artesanía en cerámica, a partir de iniciativas de entidades sin fines de lucro como el Centro IDEAS de Piura y el Movimiento Manuela Ramos de Lima. Es la única en la provincia de Chulucanas formada netamente por mujeres jóvenes y adultas.

Como asociación ha recibido apoyo de instituciones públicas y privadas entre las que destacan:

- ✓ Movimiento “Manuela Ramos”; apoyo en el proceso de constitución legal de la asociación, participación en ferias nacionales y capacitación en autoestima y gestión empresarial.

- ✓ A través del Centro Ideas, se logró que OXFAM⁵⁹ equipe a la Asociación con seis mesas de trabajo, veinticuatro sillas, dos tornos para pintar, dos tornetes, tres perchas y veinticuatro calaminas.
- ✓ Centro de Innovación Tecnológica CITE- Artesanía; capacitación en técnicas de producción (acabados, diseño, colores), cursos de internet, estructuras de costos y mejoramiento de hornos.

Actualmente la asociación se encuentra registrada en la Central Interregional de Artesanos del Perú (CIAP)⁶⁰, entidad que recoge pedidos de artesanía de países como Italia, Francia, entre otros, a quienes se les ofrece artesanías de todo el Perú mediante catálogos que se preparan en últimos meses del año. Al CIAP se remiten muestras para participar en ferias internacionales y otros, que luego se convierten en pedidos de diferentes modelos, y tamaños, lo que le permite a la asociación mantener una demanda permanente a lo largo del año.

Los productos de la asociación se han exhibido en diferentes ferias de Piura, Lima, Feria Exhibe Perú y Feria de Brasil.

Metodología de Trabajo:

La asociación no cuenta con un local propio, por lo que los pedidos que reciben de la Central Interregional de Artesanos del Perú (CIAP) y otros compradores son confeccionados por las asociadas en su residencia.

Antes de terminar el año cada socia presenta a la asociación modelos diferentes e innovadores de artesanías, de tal forma que los pedidos que llegan al año siguiente corresponden a los que figuran en los catálogos y por tanto dicho pedido pertenece y se asigna a la dueña de los modelos solicitados. Otro tipo de publicidad utilizado es mediante la exhibición en vitrinas en casa de las asociadas, en el CITE y a través de la asistencia a Ferias.

La CIAP efectúa los pedidos de mayor proporción en los meses de Julio, Diciembre y en fechas festivas como el "Día de la Madre", y el resto del año en volúmenes menores. Los pedidos los centraliza la presidenta de la asociación, quien determina los precios de venta a través de negociación con los demandantes y una vez elaborados se encarga de todo el trámite de venta. Posteriormente realiza la distribución de los ingresos según la estructura de costos, considerando un aporte a la asociación.

⁵⁹ OXFAM Internacional es una confederación 13 organizaciones que trabaja conjuntamente con socios y colaboradores a fin de mejorar las condiciones y medios de vida de los pobres. Tomado de <http://www.oxfam.org>

⁶⁰ CIAP es la Organización de Artesanos peruanos que se dedica a la producción y exportación de artesanías, es miembro del Movimiento del Comercio Justo en el Perú. Tomado de <http://asociacion.ciap.org/rubrique>

Resultados Alcanzados

Incremento en el nivel de ventas en forma progresiva, variando éstos desde 150 piezas por pedido hasta 500 a 800 piezas por pedido respectivamente, por montos que varían desde \$180 (S/.500) en el primer año hasta \$11.000 (S/.33.000) en el año 2007.

Dificultades

- ✓ Deserción de las socias por la lejanía del local central de la asociación
- ✓ Exportaciones a través de intermediarios.
- ✓ Negatividad de las asociadas a permitir el acceso de nuevas socias a la organización, a pesar de existir muchas solicitudes.
- ✓ Bajo nivel de colaboración para efectuar aportes económicos a la organización.
- ✓ Poca disposición para elaborar anualmente el catálogo de nuevos modelos, lo que imposibilita la renovación de pedidos.
- ✓ Alto nivel de dependencia de la asociación a la Central Interregional de Artesanos del Perú (CIAP actúa como intermediario), ya que se ha convertido en su principal comprador a precios nacionales.
- ✓ Existe desconocimiento en técnicas de exportación y búsqueda de mercados

Aspectos Positivos:

- ✓ Capacidad de liderazgo de la presidenta permite tener activa la organización.

Asociación de Mujeres Tejedoras “Vitalina Núñez”

Esta asociación se inició en el año 2004 con 60 socias provenientes de las zonas rurales del distrito de Montero (Ayabaca) para el desarrollo de actividades de artesanía en tejido de algodón como: bolsos, fundas para celulares, caminos de mesa, hamacas, ponchos, jergas, frazadas, etc. En la actualidad se encuentran activas 35 socias, conformada en un 70% por mujeres entre los 24 y 30 años. El apoyo de instituciones regionales, nacionales e internacionales les ha permitido fortalecerse como asociación. Entre estas instituciones destacan:

- ✓ ONG Cuerpo de Paz⁶¹, en colaboración con CARE-PERU⁶², quienes han fortalecido a la asociación en temas de marketing costeo principalmente.

⁶¹ El Gobierno del Perú y el Gobierno de los Estados Unidos de América suscribieron un convenio para el establecimiento del Cuerpo de Paz en el Perú, con el cual se reinician las actividades de esa organización en el país (Boletín Informativo Diario – BID – Oficina de Prensa y Difusión, 25.03.02).

⁶² CARE , organización internacional de desarrollo, sin fines de lucro, constituida con la finalidad de mejorar la vida de la población desprotegida, que apoya a las comunidades pobres con programas integrales y esfuerzos en incidencia para erradicar la pobreza y sus causas subyacentes. Tomado de <<http://www.care.org.pe/quien.htm>>

- ✓ Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo en la formalización de la asociación
- ✓ Municipalidad Distrital de Montero con el ambiente que se utiliza como local de la asociación y centro de ventas.
- ✓ Proyecto Catamayo Chira⁶³, quién financió \$5.000 para el proyecto de “Mejoramiento de Arte”, que permitió el mejoramiento de los ambientes del local y equipamiento con dos máquinas industriales.
- ✓ El “Fondo Binacional Perú-Ecuador” financió la capacitación en diseño y la participación en ruedas de negocios en la ciudad de Lima.
- ✓ Dirección Regional de Turismo (DIRCETUR) y el Proyecto de Apoyo Social (PAS) del Gobierno Regional, ha promovido su asistencia a diversas ferias de exhibición y ventas, entre ellas cabe mencionar: Ferias en la Embajada Americana, Feria Turística en Jockey Plaza, Peruvian Gips Show etc.
- ✓ Fundación Romero, quién a través de un vitrina ubicada en el centro comercial “Plaza del Sol” exhibe y vende los productos de la asociación en forma permanente.

Metodología de Trabajo:

La asociación cuenta con un local propio ubicado en la Municipalidad Distrital de Montero. Los pedidos que se reciben son comunicados a la junta directiva, quien en conjunto con otras asociadas realizan el costeo de cada una de las piezas a fin de determinar los precios de venta, siendo luego distribuido a cada una de las socias en igual número de piezas.

La asociación posee un registro de cada socia en cuanto a producción, materiales y aporte monetario a la asociación. Asimismo, cuenta con un fondo rotatorio que representa el 5% de la estructura de costos del producto, lo cual permite el financiamiento de los insumos y consecuentemente el cumplimiento oportuno de los pedidos.

Resultados Alcanzados

Notable incremento en el nivel de ventas, variando desde diez piezas por pedido hasta setecientos piezas respectivamente, por montos que varían desde ciento veinte nuevos soles en el primer año hasta veintiún mil nuevos soles en el año 2007.

⁶³ Proyecto Binacional orientado a la formulación de un Plan de Ordenamiento para una gestión integral y compartida de la Cuenca Catamayo-Chira, que permita un uso racional de los recursos y posibilite el desarrollo socioeconómico y sustentable en beneficio de la población a ella vinculada. También propone el desarrollo de actividades orientadas a la promoción del desarrollo socioeconómico que incluye el fomento de la producción y la formación técnica de la población (congruente con el impulso productivo).

Dificultades

- ✓ Exportaciones a través de intermediarios.
- ✓ Deserción de algunas socias por el desempeño de otras labores en paralelo (agricultura).
- ✓ Desconocimiento en técnicas de exportación y búsqueda de mercados.

Aspectos Positivos:

- ✓ Liderazgo de la asesora de la asociación, permite tener activa la organización.
- ✓ Conocimiento en técnicas de producción, permite la innovación de los productos.
- ✓ Conocimiento de gestión empresarial permite elaborar una adecuada estructura de los costos de producción.
- ✓ Cumplimiento del reglamento permite una adecuada organización y el incremento del fondo rotatorio.
- ✓ Su experiencia exitosa como asociación de mujeres está siendo replicada en otras provincias de la región.

6. Resultados de la Investigación

El objetivo del presente capítulo es presentar y discutir los hallazgos más relevantes que surgen de la especificación, estimación y evaluación de los modelos para contrastar las hipótesis propuestas y cumplir con los objetivos formulados.

Cabe indicar que los modelos que presentamos han sido el resultado del análisis estadístico de todas las variables mencionadas en el diseño metodológico. Algunas variables fueron excluidas de los modelos finales ya sea porque traían problemas estadísticos y no aportaban información adicional o significativa o porque la calidad de la variable para analizar determinada característica no era adecuada.

6.1. Modelo 1: El Impacto en los niveles de empleo: grupo experimental

La definición de las variables relevantes se muestran en el apartado correspondiente al diseño metodológico de la investigación donde específicamente el modelo especificado⁶⁴, nos indica como variable dependiente, “VAREMPL” para medir el nivel de crecimiento del empleo definida como *“variación de empleo en una situación de antes y después de la Asociación, ésta variación se expresa como: número de empleos después de la asociación – número de empleos antes de la asociación”*.

Así, el nivel de crecimiento del empleo; está determinado por ciertas **“características de la empresa”** donde ésta funciona; del **“entorno”**, el **“capital humano”**, **“capital de trabajo”**, entre otras variables y por un término de error que representa las variables omitidas (ϵ). Variables que se detallan en el anexo 07 y que han sido el resultado de la revisión de la literatura.

El modelo seleccionado busca identificar el signo y la relevancia relativa de las variables independientes ó exógenas con respecto a la variable dependiente VAREMPL. Siendo relevantes las siguientes variables:

VARIABLES EXÓGENAS:

- MOTI : Motivación para realización de actividad económica a partir de Reuniones programas de asistencia alimentaria (*“entorno”*)
- VTA : Nivel de ventas (*“características de la empresa”*)
- EMPLAN : Nivel de empleo antes de asociarse (*“capital humano”*)

⁶⁴ Ver página 50 del presente documento.

Su forma funcional está definida en la siguiente forma:

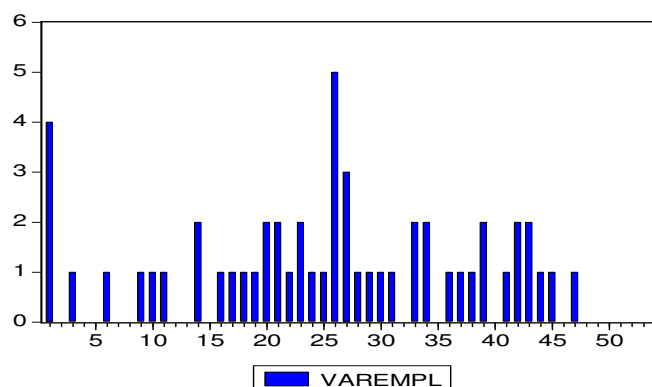
$$\text{VAREMPL} = f(\text{MOTI}, \text{VTAS}, \text{EMPLAN}, \varepsilon)$$

Y su forma matemática la siguiente:

$$\text{VAREMPL} = \beta_0 + \beta_1 * \text{MOTI} + \beta_2 * \text{VTA} + \beta_3 * \text{EMPLAN} + \varepsilon$$

De acuerdo al emparejamiento realizado se tomo en cuenta los 54 integrantes del “grupo experimental” en una situación antes de asociarse y después de la asociación con el fin de observar el incremento en los niveles de empleo generados al constituirse una asociación. Tal como se observa en el gráfico N° 03, los niveles de empleos generados van desde uno hasta cinco empleos por miembro del “grupo experimental”, lo cual implica que al menos un pariente de cada socia logra obtener un empleo al momento de asociarse.

Gráfico N° 03
Número de empleos generados – grupo experimental



Asimismo se observa que el 42,59% del “grupo experimental” generó un empleo adicional, mientras que el 16,67% generó dos puestos de trabajo, con ello se muestra que las asociaciones fomentan el incremento en los niveles de empleo.

Cuadro N° 05
Número de empleos generados – grupo experimental

Value	Count	Percent
0	19	35.19
1	23	42.59
2	9	16.67
3	1	1.85
4	1	1.85
5	1	1.85
Total	54	100.00

El modelo a estimar estaría expresado de la siguiente manera:

$$\text{VAREMPL} = f(\text{MOTI}, \text{VTAS}, \text{EMPLAN}, \epsilon)$$

Para la regresión del modelo, se utilizó la herramienta econométrica, ello es la utilización del método de mínimos cuadrados ordinarios.

Los resultados obtenidos en la regresión "LS" (Anexo N° 09) nos muestran lo siguiente:

- Existe una relación inversa entre la variable EMPLAN y la variable endógena, lo cual implica que mientras menos son los empleos antes de asociarse; mayor es la variación del empleo actual, este se incrementa en por lo menos un puesto más de trabajo.
- La variable MOTI, especifica una relación directa con la variable VAREMPL, pues mientras mayor es la motivación para la realización de alguna actividad económica a partir de las reuniones en programas de asistencia alimentaria, mayores serán los niveles de empleo generados con la asociatividad.
- Los niveles de ventas registrados por los miembros del "grupo experimental" poseen una relación directa con la generación de empleo, pues a medida que los niveles de venta crecen el número de empleos aumentan en aproximadamente dos personas.

La evaluación estadística del modelo, nos indican en las pruebas de significancia lo siguiente:

- En la variable MOTI resulta una probabilidad de 0,0581. Al resultar una probabilidad mayor al 5%, se concluye que el parámetro asociado a la variable MOTI es estadísticamente significativo en el modelo, a pesar que la probabilidad de esta sea mayor en una mínima centésima.
- En la variable VTAS resulta una probabilidad de 0,0009, la cual al resultar menor al 5%, se concluye que el parámetro asociado a la variable VTAS es estadísticamente significativo en el modelo.
- La variable EMPLAN tiene una probabilidad de 0,0074, la cual al resultar menor al 5%, se concluye que el parámetro asociado a la variable EMPLAN es estadísticamente significativo en el modelo.

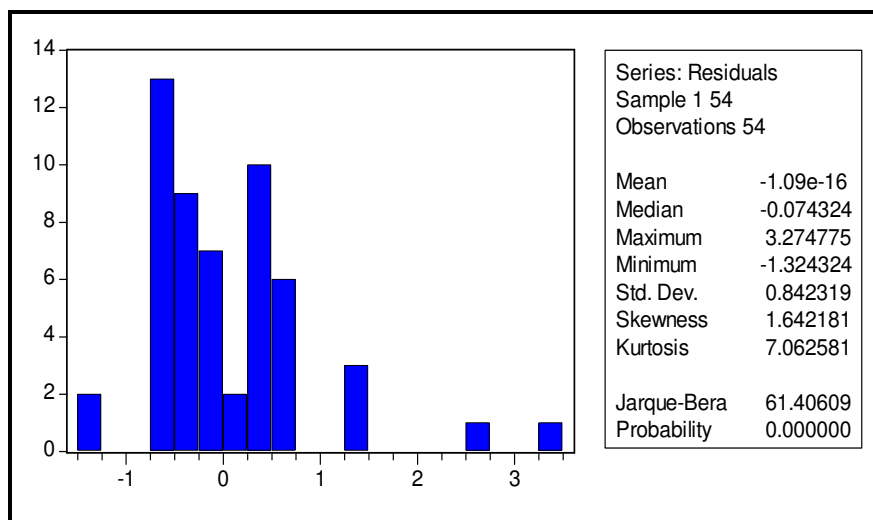
Las pruebas de significancia global nos indican una probabilidad de $0,0000106 < 0,05$

En razón que el estadístico calculado es mayor que el estadístico de la tabla y además al resultar una probabilidad menor al 5%, nos indica que los parámetros en conjunto asociados a las variables MOTI, VTAS y EMPLAN son estadísticamente significativos.

Asimismo el “Test del R^2 de bondad de ajuste”: $R^2 = 0,340073$, nos muestra que el 34,00773% de los cambios en la variable endógena son explicados en conjunto por las variables MOTI, VTAS, y EMPLAN.

En el “Test de Normalidad de Errores” resulta $JB = 0,000 \sim \chi^2(0.95, 2) = 5,99$

Gráfico N° 04
Histograma – grupo experimental



El JB se compara con la chi-cuadrado, la cual es mayor, ello quiere decir que los errores se distribuyen normalmente a un nivel de Significancia del 5%. Por lo tanto se deduce que las medidas estadísticas tienen a ser iguales en los absoluto, tal es el caso de la mediana, la moda y la media.

6.2. Modelo 2: El impacto en los niveles de empleo: grupo control

Al igual que en el “Modelo 1” la variable dependiente se denota por; “VAREMPL” para medir el nivel de crecimiento del empleo es decir: “*variación de empleo en una situación de antes y después del inicio de la actividad económica expresada como: número de empleos después de iniciada la empresa individual (actualidad) – número de empleos al inicio de la empresa individual*”.

El modelo seleccionado busca identificar el signo y la relevancia relativa de las variables independientes ó exógenas con respecto a la variable dependiente VAREMPL. Siendo relevantes las siguientes variables:

VARIABLES EXÓGENAS:

- INGRIC : Ingreso inicial.
- EMPLACC : Empleo actual
- PAGO_INIC : Pago inicial
- K : Capital
- EMPLES_MAX : Empleo máximo

Su forma funcional es:

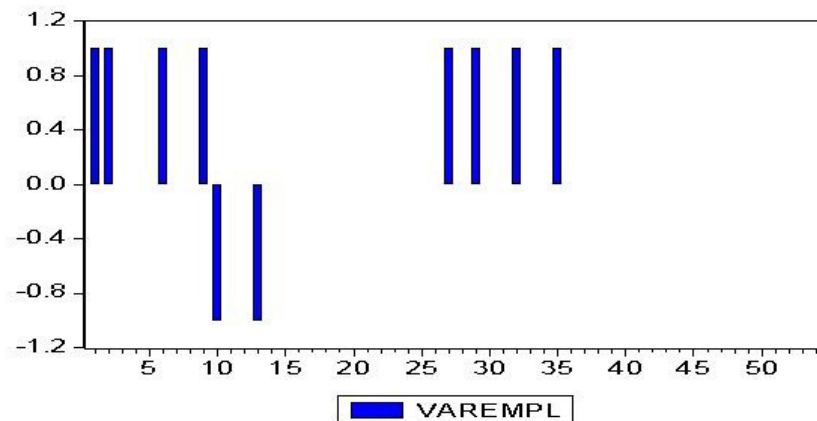
$$VAREMPL = f (INGRIC, EMPLACC, PAGO_INIC, K, EMPLES_MAX, \epsilon)$$

Su forma matemática es:

$$VAREMPL = \beta_0 + \beta_1 * INGRIC + \beta_2 * EMPLACC + \beta_3 * PAGO_INIC + \beta_4 * K + \beta_5 * EMPLES_MAX + \epsilon$$

Según el emparejamiento realizado se tomo en cuenta los 54 integrantes del “grupo control” en una situación antes de iniciarse la empresa y la situación actual; a fin de observar el incremento en los niveles de empleo generados al constituirse una empresa. Tal como se observa en el gráfico N° 05, solamente se ha generado una fuente de trabajo (máximo un empleo generado) solamente se observa el empleo generado por la miembro del “grupo control”.

Gráfico N° 05
Número de empleos generados – grupo control



Asimismo se observa que solamente el 14,81% de las empresas generó un empleo adicional, siendo significativo el porcentaje (81,48%) del “grupo control” que no generan empleo, con ello se muestra que las asociaciones fomentan el incremento en los niveles de empleo.

Cuadro N° 06
Número de empleos generados – grupo control

Value	Count	Percent
-1	2	3.70
0	44	81.48
1	8	14.81
Total	54	100.00

El modelo a estimar estaría expresado de la siguiente manera:

$$VAREMPL = f (\text{INGRIC}, \text{EMPLACC}, \text{PAGO_INIC}, K, \text{EMPL_MAX}, \epsilon)$$

El método de mínimos cuadrados ordinarios es el método utilizado para la regresión del modelo.

Los resultados obtenidos en la regresión “LS” (Anexo N° 10) nos muestran lo siguiente:

- La variable INGRIC posee una relación inversa, por tanto a menores niveles de ingresos inicial considerados en el “grupo control” mayores serán los niveles de empleo generados por la empresa.
- La variable EMPLACC, especifica una relación directa con la variable VAREMPL.
- Existe una relación inversa entre la variable PAGO_INIC y la variable endógena, lo cual implica que a mayor pago al iniciar su empresa del “grupo control” menor el incremento en los niveles de empleo, es decir que se disminuye en un puesto de trabajo.
- La variable K del “grupo control”, posee una relación directa con la variable endógena, pues a medida que los miembros del “grupo control” poseen un mayor capital, mayor serán los niveles de empleo generados con la actividad empresarial.
- La variable EMPLES_MAX posee una relación inversa del mismo modo que la variable anterior, por tanto a menores niveles de empleo considerados como máximos en el “grupo control” mayores será los niveles de empleo generados por la empresa.

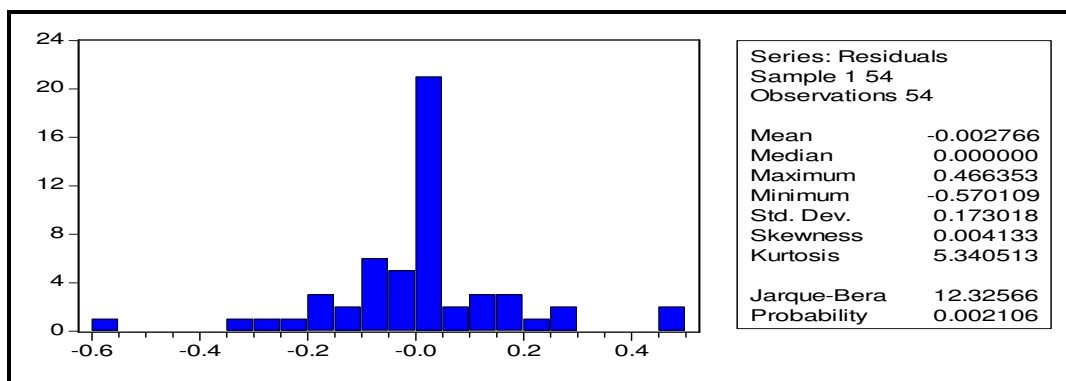
La evaluación estadística del modelo, nos indican en las pruebas de significancia lo siguiente:

- En la variable INGRIC resulta una probabilidad de 0,015. Que al 5% de Significancia estadística, se concluye que el parámetro asociado a la variable INGRIC es estadísticamente significativo en el modelo.
- En la variable EMPLACC resulta una probabilidad de 0,000. Al 5% de significancia, se concluye que que el parámetro asociado a la variable empleo actual es estadísticamente significativo en el modelo.
- Igualmente en la variable PAGO_INIC resulta una probabilidad de 0,000. Al 5% de significancia, se concluye que que el parámetro asociado a la variable pago al iniciarse la empresa, es estadísticamente significativo en el modelo.
- La variable K tiene una probabilidad de 0,0424, la cual al resultar menor al 5%, se concluye que el parámetro asociado a la variable capital inicial es estadísticamente significativo en el modelo.
- La variable EMPLES_MAX tiene una probabilidad de 0,0666. Al resultar una probabilidad mayor al 5%, se concluye que el parámetro asociado a la variable MOTI es estadísticamente significativo en el modelo, a pesar que la probabilidad de esta sea mayor en una mínima centésima.

Asimismo el “*Test del R² de bondad de ajuste*”: $R^2 = 0,829966$, nos muestra que el 82,99% de los cambios en la variable endógena son explicados en conjunto por las variables INGRIC, EMPLACC, PAGO_INIC_ASO, K, EMPLES_MAX.

En el “*Test de Normalidad de Errores*” resulta $JB = 0,002106 \sim \chi^2(0,95, 2) = 5,99$

Gráfico N° 06
Histograma – grupo control



El JB se compara con la chi-cuadrado, la cual es mayor, ello quiere decir que los errores se distribuyen normalmente a un nivel de Significancia del 5%.

6.3. Modelo 3: Impacto de la Asociatividad: matching propensity score

El “*matching propensity score*” es un método que permite comparar los resultados promedio de dos grupos en términos de un vector de características similares.

Para iniciar la cuantificación de impacto de la asociatividad conforme se mencionó en el diseño metodológico del estudio fue necesario establecer dos grupos; “grupo experimental” y “grupo control” que sean “comparables”. Para ello se llevó a cabo emparejamiento (“matching”) tal que a cada asociada empresarialmente se le asignó un respectivo control bajo el criterio que éste sea comparable al primero. El método de emparejamiento utilizado para la presente evaluación fue el siguiente:

Teniendo en cuenta la información de 59 asociados (miembros del “*grupo experimental*”) y 56 miembros del “*grupo control*” se realizó una regresión del tipo Logit donde la variable dependiente toma valor “1” si el individuo pertenece al “*grupo experimental*” y valor “0” si pertenece al “*grupo control*”. Siendo el modelo estimado:

$$PART = F(C(1) + C(2)*EDAD + C(3)*K + C(4)*MOTIV + C(5)*NCE + C(6)*CAPEM2$$

Donde:

PART	=	Participa en la asociación, Toma el valor “1” si pertenece Al “ <i>grupo experimental</i> ” y valor “0” si pertenece al “ <i>grupo control</i> ”.
EDAD	=	Edad de la persona al momento de la entrevista.
K	=	Capital de trabajo con que se inicio.
MOTIV	=	Motivación por necesidad
NCE	=	Números de empleos generados
CAPEM2	=	Capacitación empresarial recibida por iniciativa propia

De los resultados obtenidos en esta estimación se encontró las relaciones entre las variables exógenas y la variable endógena, tal es el caso de la variable “EDAD” cuya relación con la variable “PART” es negativa ello implica que las personas de mayor edad son renuentes a formar una asociación, siendo las jóvenes más propensas a

participar en la asociación. Igualmente las variables K y MOTIV presentan una relación inversa.

La variable K es estadísticamente significativa, cuya relación indica que a menor capital de trabajo que disponga la mujer para iniciar una empresa mayor será la probabilidad de asociarse, ésta variable explica en gran medida el sentido de la asociación. Se observa también que si el motivo principal de asociarse es por alguna actividad económica y por necesidad, la probabilidad de asociarse se incrementa.

Por otra parte las variable NCE y CAPEM2 poseen una relación directa con la variable "PART", ello indica que en el caso de la variable CAPEM2 al obtener capacitación empresarial por iniciativa propia mayor será la probabilidad de asociarse y por el lado de la variable NCE a mayor número de empleos generados con la asociación mayor será la probabilidad de que las mujeres se asocien para la realización de alguna actividad económica.

Con los estimadores obtenidos de la regresión Logit y tomando las características individuales tanto de miembros del grupo control como del grupo experimental, se construyó el "propensity score" de cada individuo, es decir, una medida de la propensión de asociarse.

Posteriormente, se procedió a emparejar a los miembros del grupo experimental con miembros del grupo control. Así, para cada miembro del grupo experimental se consideró como potencial control aquel en el que sus miembros poseen las mismas características:

- De acuerdo a la edad.
- Según la probabilidad obtenida para asociarse.
- Nivel educativo.

Cabe indicar que en el caso que en el grupo experimental no se encontraba un miembro control que cumpliera con los requisitos previamente descritos, ese miembro del grupo experimental era eliminado de la muestra. Así, se obtuvo una muestra de 54 miembros de los grupos experimentales apareados con sus respectivos grupos control, a partir de los cuales se cuantifica el impacto de la asociatividad.

6.4. Análisis conjunto de los resultados.

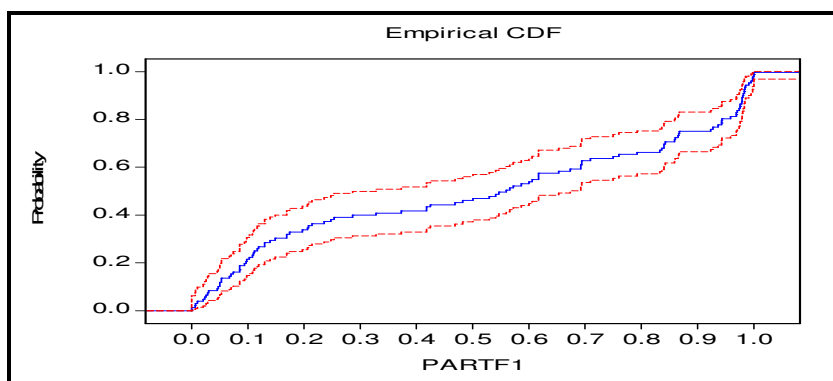
El estudio de los resultados en conjunto implicó realizar el siguiente análisis:

- i. Propensión a participar en la asociación
- ii. Impacto de la asociación en los niveles de ingreso y ocupación

Propensión a participar en la Asociación

Según la metodología descrita en el apartado correspondiente; de acuerdo al proceso de emparejamiento se incluyó un indicador de la propensión a participar en la conformación de una asociación. De esta manera se buscó que las parejas grupo experimentales – grupo controles muestren propensiones a participar en la asociación casi idénticas, de modo que no sean muy disímiles. Se muestra que del total de 115 mujeres que conforman tanto a los miembros del grupo experimental (59) y de los miembros del grupo control (56), muestran un indicador de asociación en promedio de 0,51. Luego del proceso de emparejamiento este indicador toma el valor de 0,50 como promedio del total de mujeres emparejadas (108) que conforman el “grupo experimental” (54) y “grupo control” (54).

Gráfico N° 07
Propensión a participar en la Asociación



Impacto de la Asociación en los niveles de Ingreso y Ocupación

Para hallar el impacto de la asociación en los niveles de ingreso y ocupación se toma en cuenta el número de miembros del “grupo experimental” y miembros del “grupo control” que han podido ser emparejados. Para encontrar el efecto de la asociación sobre la inserción laboral del “grupo experimental” se tomó en cuenta las distintas situaciones laborales de las mujeres participantes. Antes de iniciada la asociación, algunos miembros del grupo experimental se encontraban ocupados en alguna

actividad laboral (ya sea de manera remunerada o no), otros se encontraban en situación de desempleo (desocupados). Lo que se busca conocer es cómo cambió la situación laboral de las mujeres y cuánto de ese cambio se debe al proceso de asociación.

Cuadro N° 07
Niveles de ingreso según situación
Grupo experimental

ANTES	DESPUES	INGRESO MENSUAL
OCUPADO	OCUPADO	620
DESOCUPADO	OCUPADO	553

Se observa que el ingreso promedio de aquellos que estaban ocupados y que siguen estando ocupados después de la asociación es de S/ 620,00 y de aquellos que se encontraban desocupados y que luego de la asociación se encuentran ocupados su ingreso promedio mensual es de S/ 553,00.

Cuadro N° 08
Inserción laboral – Grupo experimental

GRUPO EXPERIMENTAL		
ANTES/DESPUES	ANTES	DESPUES
OCUPADOS	37	54
DESOCUPADOS	17	0
TOTAL	54	54

Elaboración propia

Cuadro N° 09
Inserción laboral – Grupo control

GRUPO CONTROL		
ANTES/DESPUES	ANTES	DESPUES
OCUPADOS	35	35
DESOCUPADOS	19	19
TOTAL	54	54

Elaboración propia

El efecto de la asociación sobre la inserción laboral de las mujeres miembros del “*grupo experimental*” que se encontraban ocupados antes del programa y que siguen estando ocupados después de la asociación es de 45,94%.

Luego se observa en el número de empleos generados:

Cuadro N° 10
Empleos generados ambos grupos

NUMERO DE EMPLEOS GENERADOS		
ANTES/DESPUES	ANTES	DESPUES
GRUPO EXPERIMENTAL	37	88
GRUPO CONTROL	35	47

Elaboración propia

El efecto de la asociación sobre la inserción laboral en número de empleos para aquellas mujeres del “*grupo experimental*” es del 138%, mientras que para el “*grupo control*” solo del 34%. Asimismo se observó que después de la asociación el número de desocupados es cero, por lo cual la asociación genera empleo a la totalidad de sus miembros.

6.5. Análisis comparativo: Grupo experimental y grupo control según Variables de interés - algunos indicadores estadísticos

Recordando nuestra hipótesis: “Son distintos los niveles de empleo alcanzados en las asociaciones de mujeres, ello está en función al tipo de asociación según estén ó no dirigidas a la actividad empresarial” y tal como se indicó en el Diseño Metodológico de la investigación se identificó un “grupo experimental” y un “grupo control”; a fin de analizar el impacto de la asociatividad en los niveles de empleo.

Esta sección está dedicada al análisis comparativo de ambos grupos según las variables más significativas y que forman parte de los modelos que se analizan en la sección precedente.

Programas de Apoyo Alimentario grupo control

Como recordamos, con el fin de obtener información del “*grupo control*”; se utilizó el “*muestreo por bola de nieve*”; en razón que nos encontrábamos con una población cuyo tamaño y atributos son desconocidos. Este tipo de muestreo, se usa para poblaciones especializadas que no son fácilmente identificadas.

En el grupo estudiado; el 51,8% pertenecían al “Programa de Alimentación Complementaria”, el 19,6% al “Programa de Apoyo alimentario” y el 28,6% al “Programa del Vaso de Leche”. Cabe indicar que en este grupo se ha identificado aquellas mujeres que perteneciendo a una asociación de apoyo alimentario han sido invitadas a participar en una asociación de tipo empresarial y no han aceptado; pero gran parte de ellas realizan alguna actividad económica de tipo empresarial.

Motivos por los que pertenece a la asociación de apoyo alimentario

El 71,4% de las entrevistadas manifestaron que siguen perteneciendo a la asociación de apoyo alimentario por que les permite la alimentación diaria de sus hijos y el 28,6% indicó que de esa manera no asumen riesgos. Este porcentaje coincide con el número de mujeres que no realizan ninguna actividad para obtener ingresos.

Nivel educativo

En términos comparativos, en ambos grupos la mayor parte de las entrevistadas solo han logrado el “nivel primario”; 78,0% en el “grupo experimental” y 62,5% en el “grupo control” respectivamente. Más preocupante aún es el alto porcentaje de iletradas; 10,2% y 17,9% en los grupos mencionados. Ello explica que en su mayor parte las actividades económicas desarrolladas sean de tipo artesanal.

Gráfico N° 08

Nivel educativo: grupo experimental

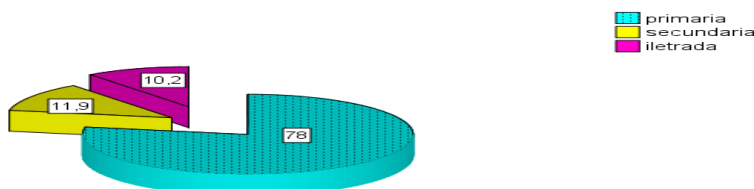


Gráfico N° 09

Nivel educativo - grupo control



Edad

Coincidentemente en ambos grupos el mayor porcentaje de mujeres se encuentra en el rango de 29 – 49 años, 67,8% para el “*grupo experimental*” y 57,2% para el “*grupo control*” respectivamente. Según se observa el menor porcentaje corresponde a las menores de 28 años (22,1% y 14,3%), siendo este valor más pronunciado en el “*grupo control*”, posiblemente porque este rango de la población se ha formado o está formándose en alguna profesión que les permita un mejor nivel de ocupación.

Experiencia laboral previa

En ambos casos coincide el porcentaje de mujeres que no poseen ninguna experiencia laboral previa (sólo se han dedicado al cuidado de la familia) 37,3% y 37,5% respectivamente. Para el caso de la artesanía informal, el mayor porcentaje es para las mujeres del “*grupo experimental*”(59,3%) debido a que en el grupo control es significativo el número de mujeres que se dedicaban a la preparación de alimentos en forma ambulatoria (19,6%). Ello explica el grado de independencia empresarial porque esta ocupación les permite trabajar en forma individual.

Gráfico N° 10

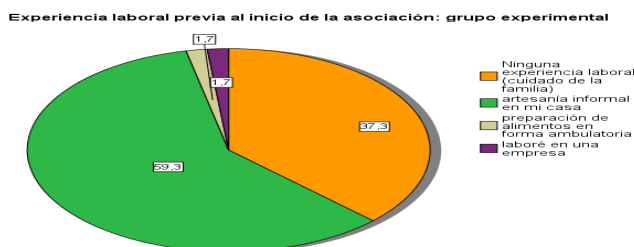
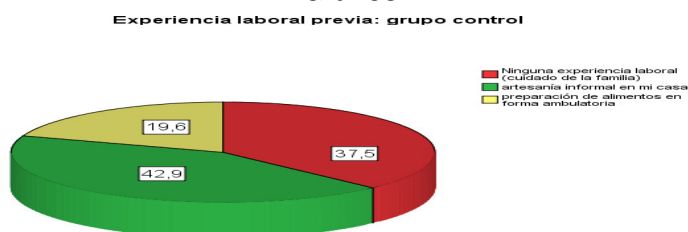


Gráfico N° 11



Actividad económica

La actividad económica que se indica en el “*grupo experimental*” está relacionada con el diseño metodológico utilizado y que ha sido descrito en el apartado número cuatro; donde el 76,3% se dedican a la fabricación de tejidos en paja toquilla, el 18,6% a la

elaboración de harina de plátano y el 5,1% a la elaboración de productos derivados de algarrobina, miel de abeja y otros.

En el “*grupo control*” las actividades económicas que se realizan son las siguientes: el 42,9% se dedican a la artesanía informal, el 19,6% a la venta de alimentos en forma ambulatoria y el 37,5% continúan sin realizar ninguna actividad laboral.

Nivel de constitución de la empresa

Para el “*grupo experimental*” todas las asociaciones analizadas se encuentran formalizadas, lo cual como es conocido reporta los beneficios propios de la empresa formal. Contradictoriamente todas las actividades económicas (100%) desarrolladas en el “*grupo control*” se realizan en condiciones de informalidad, consecuentemente con las desventajas que ello ocasiona; limitado acceso al financiamiento, imposibilidad de realizar estrategias de marketing, limitado acceso a la capacitación empresarial entre otras.

Capital inicial

El capital inicial es una variable muy significativa en los modelos estimados (“*modelo2*” y *modelo3*”) los cuales nos mostraron que mientras menor es el capital inicial para iniciar una actividad económica mayor es la propensión a participar en una asociación de tipo empresarial, equivalentemente mientras mayor capital disponga la mujer mayor es la probabilidad de iniciar su empresa en forma individual.

Los resultados de las frecuencias corroboran lo enunciado; el mayor porcentaje (61%) de mujeres del “*grupo experimental*” solo disponían de un capital inicial de S/.20.00, mientras que en el “*grupo control*” había mujeres que manifestaron poseer un capital de S/.500.00. Cabe indicar que en este último grupo se observa una varianza muy elevada (10.072,82) por ello se ha realizado el análisis por rangos, siendo el rango de S/.1.00 a S/.100.00 donde se observa el mayor porcentaje (51,8%)

Fuente de financiamiento no institucional

Predomina en los dos grupos el “*capital propio*” como fuente de financiamiento no institucional al inicio de la actividad económica, siendo de 79,7% y 76,8% respectivamente; destacando en el “*grupo control*” una variable que recién se observa posteriormente en el “*grupo experimental*”, esta es, la modalidad de financiamiento a través de “*pandero*”. Esta modalidad destaca la capacidad de organización de un grupo, prueba de ello es que en el “*grupo control*” ya no se menciona como fuente de financiamiento en la actualidad.

Fuente de financiamiento institucional

Esta fuente de financiamiento es destacable en el “grupo experimental” tanto al inicio de la actividad económica como en la actualidad donde juegan un papel muy importante las Organizaciones no Gubernamentales (ONG) y las Cajas Municipales. Contrariamente el “grupo control” no tiene acceso a ninguna fuente de financiamiento institucional, ni al inicio de la actividad económica ni en la actualidad.

Capacitación empresarial – técnica y su financiamiento

Casi la totalidad de las integrantes del “grupo experimental” (98,3%) manifiestan haber recibido capacitación empresarial y técnica, la misma que ha sido financiada prioritariamente por FONCODES, por el Gobierno Regional de Piura y por la ONG IDESI. El grupo control solamente ha recibido capacitación técnica específicamente de los municipios distritales y de PROMUDEH/PRONAA.

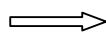
Ingresos

Con la información disponible, los resultados mostraron que los niveles de ingreso del “grupo experimental” comparados con el inicio de la asociación, mostraron una variación de 157,14%; siendo más significativa cuando confrontamos con el ingreso mensual antes de asociarse, aquí el cambio es de 490,36%. Mientras que para “grupo control”, solamente se observa una variación del 22,08%.

Cuadro N° 11

Estadísticos: Niveles de ingreso 1 – grupo experimental

	Ingreso mensual al iniciarse la asociación	Ingreso mensual actualmente
N	59	59
Media	231.1864	594.2373
Mediana	250.0000	600.0000
Moda	100.00	200.00(a)
Desviación. típica	95.81024	244.16080
Mínimo	100.00	200.00
Máximo	400.00	1000.00



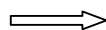
Variación:
157,14%

a Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores

Cuadro N° 12

Estadísticos: Niveles de ingreso 2 – grupo experimental

	Ingreso mensual actualmente	Ingreso mensual antes de asociarse
N	59	59
Media	594.2373	83.7288
Mediana	600.0000	100.0000
Moda	200.00(a)	.00
Desv. típ.	244.16080	78.73785
Mínimo	200.00	.00
Máximo	1000.00	300.00



Variación:
490,36%

a Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

Gráfico N° 12

Ingreso mensual antes de asociarse: grupo experimental

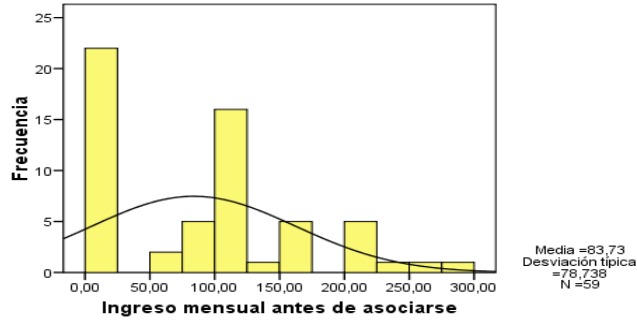


Gráfico N° 13

Ingreso mensual al iniciarse la asociación: grupo experimental

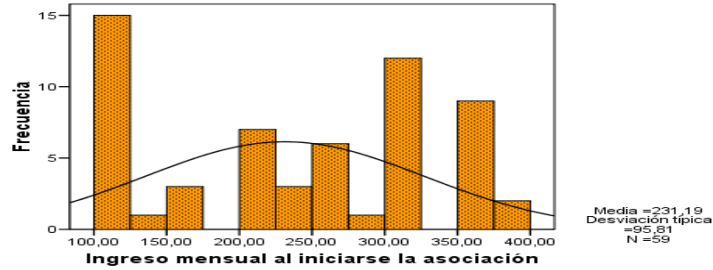


Gráfico N° 14

Ingreso mensual actualmente: grupo experimental

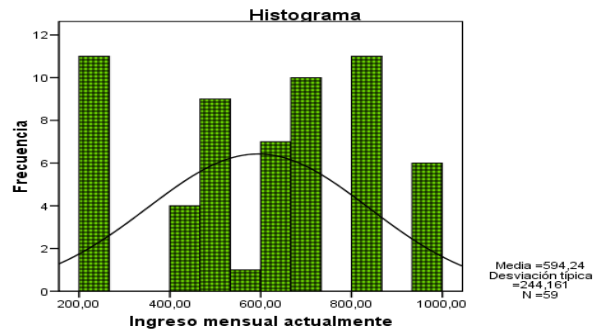
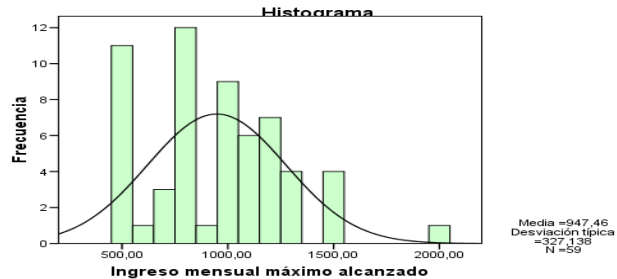


Gráfico N° 15

Ingreso mensual máximo alcanzado: grupo experimental



Cuadro N° 13
Estadísticos: Niveles de ingreso – grupo control

		Ingreso mensual al iniciar su empresa	Ingreso mensual actualmente
N	Válidos	56	56
Media		231.2500	282.1429
Mediana		300.0000	325.0000
Moda		.00	.00
Desviación. típica		194.36669	242.04218
Mínimo		.00	.00
Máximo		600.00	800.00

⇒ Variación:
22,08%

Gráfico N° 16

Ingreso mensual al iniciar su empresa: grupo control

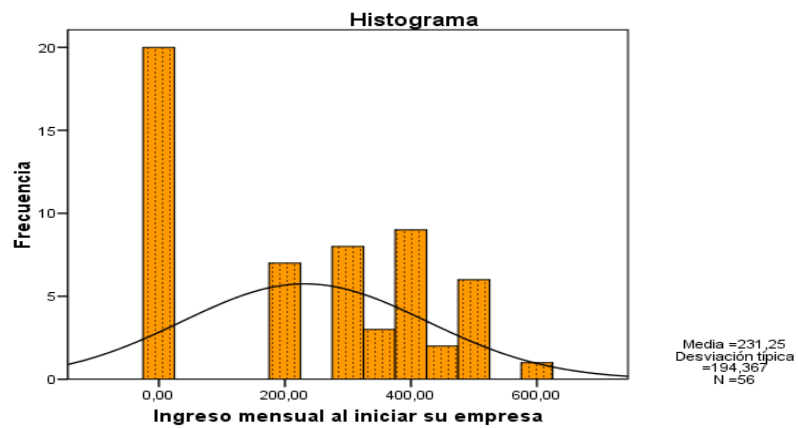


Gráfico N° 17

Ingreso mensual actualmente: grupo control

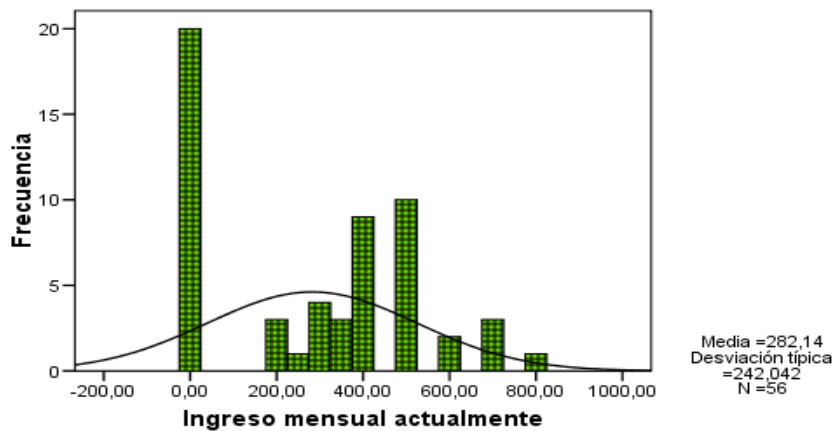
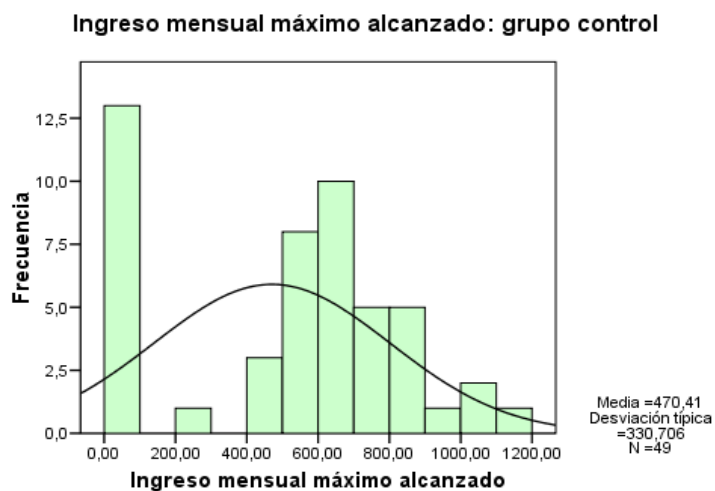


Gráfico N° 18



Los mayores ingresos resultados en el grupo experimental pueden tener su explicación por las ventajas que proporciona la asociatividad, cuyas ventajas han sido mencionadas tanto en las entrevistas realizadas como en las encuestas aplicadas, las cuales son: trabajo en equipo, disminución de costos por las compras conjuntas y mayor productividad, creatividad, cumplimiento oportuno de los pedidos, nivel de confianza, liderazgo entre otras variables significativas.

7. Conclusiones e Inferencias de Política

Los resultados de la información analizada explican que el empleo en las asociaciones empresariales está determinado por factores internos donde destacan las características de la mujer asociada y de la empresa y factores externos como son acceso al financiamiento y a la capacitación. Siendo las principales conclusiones las siguientes:

- Característica importante de la mujer asociada empresarialmente es que por lo general se ha iniciado en el trabajo independiente por tradición familiar y por urgencia económica del grupo familiar, con negocios de pequeña escala que generan ingresos por debajo del salario mínimo, en permanente riesgo de quiebra, que entran en períodos de receso por variadas circunstancias personales, familiares y económicas, sin embargo, la actividad económica es valorada por ellas, en tanto contribuye a reafirmar su autoestima y a apoyar en parte el presupuesto familiar.
- La experiencia asociativa de la mujer emprendedora constituye un rasgo distintivo de sobrevivencia y crecimiento. Destacando en esta experiencia la capacidad de liderazgo de la presidenta de la asociación, traducido en características emprendedoras y actitudes personales que generan confianza en sus compañeras.
- Las mujeres tanto de la zona urbana como rural de la región Piura, se han organizado no solo empresarialmente sino también para elaborar propuestas desde el nivel local, con el fin de que sus derechos humanos sean incorporados en los planes de desarrollo locales y regionales y en esta acción desempeñan un rol muy importante las ONGs que intervienen en la zona.
- Constituyen factores de éxito empresarial al formar una asociación empresarial los siguientes; cumplir los requerimientos de la demanda, trabajar en equipo, creatividad, información, confianza, organización, transparencia y liderazgo.
- Con la asociatividad empresarial implementada por las mujeres de la región Piura se han obtenido los siguientes logros: intercambio de conocimientos y experiencia, mayor poder de negociación, mejora el acceso a tecnologías de productos, acceso a financiamiento, reducción de costos, mejora de la gestión

empresarial y mejora de calidad y diseño. Todo lo cual se traduce en el incremento del empleo y de los ingresos.

- Son distintos los niveles de empleo alcanzados en las asociaciones de mujeres, lo cual está en función al tipo de asociación según estén ó no dirigidas a la actividad empresarial. El efecto de la asociación sobre la inserción laboral en números de empleo para aquellas mujeres del “grupo experimental” es del 138%, mientras que para el “grupo control” solo del 34%. Asimismo, después de la asociación el número de desocupados es cero, por lo cual la asociación generó empleo a la totalidad de sus miembros.
- Las mujeres que logran iniciar una actividad económica en forma asociada, generan efectivamente ingresos que aunque mínimos, incrementan el presupuesto familiar. Los resultados mostraron que los niveles de ingreso del “grupo control” comparados al inicio de su empresa y en la actualidad, solamente tienen una variación del 22,08%. Mientras que para el “grupo experimental” la variación es 157,14%; siendo más significativa cuando comparamos con el ingreso mensual antes de asociarse, aquí el cambio es de 490,36%. Ingresos que también pueden tener su explicación por las mejoras en la productividad por mayores capacidades técnicas o actitudes favorables hacia el trabajo como el trabajo en equipo.
- Las mujeres de mayor edad son renuentes a formar una asociación, siendo las jóvenes más propensas a participar. Igualmente ocurre con la variables K, la cual nos indica que a menor capital disponible inicial de la mujer para formar una empresa la probabilidad de asociarse es mayor, ésta variable explica en gran medida el sentido de la asociación. Se observó también que si el motivo principal de asociarse es por necesidad, la probabilidad de asociarse se incrementa.
- Constituyen variables significativas en el incremento de los niveles de empleo de la mujer asociada empresarialmente (“*grupo experimental*”) la motivación a partir de reuniones de grupo y el nivel de ventas alcanzado, siendo estas variables de tipo directo.

- Para la mujer del “*grupo control*” resulta muy significativa la variable “capital”, siendo relevante el capital que disponga la empresaria para incrementar los niveles de empleo.
- Predomina en los dos grupos el “*capital propio*” como fuente de financiamiento no institucional al inicio de la actividad económica, siendo de 79,7% y 76,8% respectivamente; destacando en el “*grupo control*” una variable que recién se observa posteriormente en el “*grupo experimental*”, esta es, la modalidad de financiamiento a través de “*pandero*”. Esta modalidad destaca la capacidad de organización de un grupo, prueba de ello es que en el “*grupo control*” ya no se menciona como fuente de financiamiento en la actualidad.

Según las conclusiones extraídas, se percibe a la asociatividad como una de las alternativas válidas y necesarias para enfrentar los cambios estructurales de manera más eficiente, dado que permite estimular las potencialidades y capacidades individuales de la mujer emprendedora fortaleciéndola para enfrentar la competencia y lograr un mejor posicionamiento en los mercados. De ahí la necesidad de unirse para comprar y conseguir financiamiento.

Dichos hallazgos deberían conducir a las siguientes *Inferencias de Política*.

1. Fortalecer la acción colectiva de las mujeres, buscando su participación activa en la planificación y ejecución de políticas y programas que las consideren de manera integral, fomentando con ello su actoría social.
Para ello es necesario medidas de asistencia orientadas a la formación de capital humano. En este sentido se sugiere crear las bases para mejorar las habilidades de la mujer emprendedora; políticas que deben orientarse más hacia las instituciones formadoras y generadoras de empresarios (y empresas) como son las Universidades y no tanto a las entidades generadoras de empleo.
2. Es necesario revisar el marco legal que regula el sector asociativo debido a que existe atomización de formas asociativas. Hay vacíos institucionales a llenarse (leyes, servicios, programas).
3. Se requiere facilitar el acceso a recursos financieros, por lo que es necesario aportar capital semilla a aquellas asociaciones empresariales de mujeres que

desean iniciar una actividad económica a través de créditos individuales o colectivos mediante convenios con instituciones pertinentes.

4. Interesa que identifiquen el liderazgo como una herramienta que permita hacer visible y efectiva la acción colectiva de un grupo, haciendo énfasis en la detección de fortalezas y dificultades que las mujeres tienen por razones de socialización para el desarrollo y ejercicio del liderazgo.
5. Comprender que los proyectos de intervención en este plano, requieren un periodo adecuado de acompañamiento para lograr un mayor impacto.
6. Con respecto a las Asociaciones formadas para asistencia alimentaria sería recomendable y positivo promover la interacción entre sus integrantes con el objetivo de crear los vínculos que den origen a potenciales equipos de emprendedoras y redes de cooperación. Los programas públicos 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.

Referencias

- Abdala, Ernesto
2004 "Manual para la evaluación de impacto en programas de formación para jóvenes". Montevideo - Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional. CINTERFOR. 152 pp.
- Alvarado, Javier, Efraín González de Olarte, Felipe Portocarrero, Carolina Trivelli, Francisco Galarza e Hilegardi Venero
2001. "El financiamiento informal en el Perú". Lima. Comide – CEPES - IEP.
- Anderson Jeanine, León, Janina
2006 "El enfoque de género en la investigación del CIES Balance y Propuestas". Lima. Consorcio de Investigación Económico Social CIES.127 pp.
- Anderson, Jeanine
2002 Seminario: "Programación estratégica, análisis prospectivo y tecnologías para el cambio organizacional; la gestión y evaluación de políticas de equidad de género". Programas Regional de Formación en Género y Políticas Públicas-PRIGEPP. Lima. Agosto. 24 pp.
- Arraigada, Irma (comp.).
2005. "Políticas hacia las familias, protección e inclusión social". Santiago de Chile. CEPAL, División de Desarrollo Social.
- Banco Central del Ecuador.
2005. Boletín de Competitividad N° 14 – III trimestre 2005 – Quito. Concejo Nacional de Competitividad. Pág. 23.
- Banco Central de Reserva del Perú
2008 Encuentro Económico. "Informe Económico y Social Región San Martín". 18 y 19 de enero del 2008. San Martín. Entrevista con el gerente general de la Cooperativa, Ing. Hiderico Bocangel. BCRP.
2008 Encuentro Económico "Informe Económico y Social Región Piura". 19 y 20 de mayo del 2008. Piura. BCRP.
- Butti, Federico.
2002 "Los cambios en el mercado laboral desde la perspectiva de la familia". Carrera de Relaciones Laborales, Comunicación Social y Turismo - UNNE.
<www.unne.edu.ar/cyt>
- Burga, Cybele.
(2003) "Reevaluando PRO Joven: Propensity Score Matching y una evaluación Paramétrica". Lima. CEDEP. 44 pp.
- CAF.
2009 Programa de Apoyo a la Competitividad
<[http:// pac.caf.com/proyectos.asp](http://pac.caf.com/proyectos.asp)>.
- Carlock, R. S; Ward, J.L.
2003 La planificación estratégica de la familia empresaria. España.
Ed. Deusto.

- CARE. Tomado de <<http://www.care.org.pe/quien.htm>>
- Carrasco Cristina.
2006 "La nueva decisión sexual del trabajo". Ciudad de Mujeres. Hika Revista Nº 95. Albacete. Castilla de la Mancha - España
- CODEMYPE
2007. "Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa". Lima. Diciembre 2007.
- CONCYTEC.
2003 "Perú ante la sociedad del conocimiento: Indicadores de ciencia tecnología e innovación 1960-2002." Lima – Perú. CONCYTEC. p. 181.
- Contreras Sepúlveda Juan.
2006 ""Competitividad y Posicionamiento Cooperativo":17 al 21 Julio 2006 Conferencia: "Empoderamiento y Nuevas Oportunidades Financieras Para Mujeres Cooperativistas" Pág. 3 <<http://www.aciamericas.coop>>
- COREPYME
1997. "Micro y Pequeña Empresa en los Distritos de Piura y Castilla" Piura" Piura. Julio 1997.
- Corporación Andina de Fomento. CAF.
Junio del 2008. Programa de Apoyo a la Competitividad. Tomado de <[http:// pac.caf.com/proyectos.asp](http://pac.caf.com/proyectos.asp)>
- Chávez Contreras, Germán.
2007 "Mercado de Trabajo y Pobreza: un Análisis para el Sector Urbano del Departamento de Arequipa". Lima. Universidad Católica San Pablo-CIES. Pág. 4 y 31.
- Chacaltana, Juan.
2005. Programas de Empleo en el Perú: Racionalidad E Impacto. Lima. CIES. Pág. 21
- Diez de Medina, Rafael.
2004. "Introducción a los métodos experimentales y cuasi experimentales para La evaluación de programas de capacitación" Capítulo 5° de "Manual para la Evaluación de Impacto en Programas de Formación para Jóvenes. Montevideo: CINTERFOR, 152 pp.
- Durand, Francisco
2005 "El Problema del fortalecimiento institucional empresarial", Exposición presentada Septiembre 2005. Lima – Perú
- EMVI Enciclopedia Multimedia
2003. Primer Encuentro Internacional Desarrollo Económico e Instituciones. Resumen. Virtual interactiva <<http://www.eumed.net>>. Revisado 15 Noviembre del 2007.
- Espinoza Peña, Henry
(2006) "Innovar para Competir: Determinantes y efectos de la inversión en investigación y desarrollo en empresas manufactureras peruanas", Lima - Perú Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES)

- EUMEDNET.
2007 “Grandes Economistas Mancur Olson 1932 – 1998” En:
<<http://www.eumed.net>> Revisado Febrero del 2007
- Figueras Alberto José
2001. “Ronald Coase a cuarenta años de un artículo” Actualidad Económica
Año 1, N° 51, Mayo-Diciembre del 2001. Pp.1-3
<www.eco.unc.edu.ar/ief/publicaciones>
- Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social (FONCODES)
Noviembre del 2007 <<http://www.foncodes.gob.pe/mpempresa.htm>>
<http://www.foncodes.gob.pe/mpempresa_solidaria_convenio.html>
- Foro Regional Mujeres Empresarias Rumbo a APEC 2008
2007. Realizado el 19.09.2007. <www.mimdes.gob.pe>
- Fundación Romero.
2009. Tomado de <<http://www.fundacionromero.org.pe>>
- Garavito, Cecilia.
1997 “Balance y Agenda de la Investigación Económica sobre Género en el Sector Urbano Peruano”. Lima. Consorcio de Investigación Económica y Social.
- Gamero Requena, Julio,
2002 “Microempresa y Empleo. Lima. Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).
2006 “Crecimiento y Empleo”. Lima. Consorcio de Investigación Económica y Social - Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo.
- GESTIOPOLIS
2007. Tomado de: <<http://www.gestiopolis.com>>
- Herrera Javier, Hidalgo Nancy.
2003 “Vulnerabilidad del empleo en Lima un enfoque a partir de Encuestas a Hogares” Volumen 130 of Serie Financiamiento del desarrollo. Santiago de Chile. pp. 117. Editor United Nations Publications.
- INIEA.
2009 “Cadenas productivas de alcachofa para la exportación” Tomado en:
<<http://www.cadenasproductivas.org.pe>>
- Iguíñez y Barrantes.
2005 “La Investigación Económica y Social en el Perú – Balance 1999 – 2003 y prioridades para el futuro”. Lima. Consorcio de investigación económica y social CIES. Pág. 74.
- Instituto Nacional de Bienestar Familiar (INABIF)
2007 Revisado en Noviembre del 2007
<http://www.inabif.gob.pe/portal/01_inabif/inabif.htm>
- Jaramillo y Parodi.
2003 “Jóvenes Emprendedores: ¿Por qué son importantes? Lima. Instituto Apoyo. Crecimiento y Empleo”. Primera Edición. Pág. 20.

- Lévano, Cecilia.
2005 "Elaboración de estadísticas de la micro y pequeña empresa". Lima. Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- Machacuay- Samuel,
1990 "Lima: Microempresa Ciudad" En "De Marginales a Informales. Lima. Centro Estudios y Promoción del Desarrollo. DESCO.
- Maruani Magaret
2002 "Trabajo y el empleo de las mujeres". Revista Recensiones. Madrid. Editorial Fundamentos... 167 pp.
- Marianne Aa. Y Julie Nelson (EDS.).
2004. "Más allá del hombre económico. Economía y teoría feminista". Madrid Ediciones Cátedra.
- Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social – MIMDES
2007 Revisado en Noviembre del 2007. <<http://www.mimdes.gob.pe.htm>>.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) - Mujeres Emprendedoras
2007 Revisado en Noviembre del 2007
<http://www.mintra.gob.pe/per_emp_emprendedoras.php>
- Navarro, Hugo /King, Katiuska / Ortegón, Edgar / Pacheco, Juan Francisco.
2006. "Pauta metodológica de evaluación de impacto ex-ante y ex-post de programas sociales de lucha contra la pobreza". Santiago de Chile CEPAL. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES).
- Nicholson Walter.
1997 "Teoría Microeconómica. Principios Básicos y Aplicaciones". Madrid. 6ta Edición. Mc Graw Hill. 599 pp.
- North Douglas.
1998 "La Teoría Económica Neo - institucionalista y el Desarrollo Latinoamericano". Barcelona. Proyecto PNUD Red para la Gobernabilidad y el Desarrollo en América Latina. Instituto Internacional de Gobernabilidad.
- Observatorio Socio Económico Laboral MTPE. Gobierno Regional Piura.
2009. "La Mujer en el Mercado Laboral de la Región Piura 2007". Piura. Segunda edición. Marzo 2009. Pág. 07.
- Organización de Artesanos Peruanos. CIAP.
2009 Revisado en <<http://asociacion.ciap.org>>
- OXFAM Internacional.
2009 Revisado en <<http://www.oxfam.org>>
- Perales Raúl.
2003. "Asociatividad Cooperación y Competencia".
<<http://www.prompymegob.pe/pymeperu>>
- Pindyck Robert, Rubinfeld Daniel.
1998 Microeconomics. 4ta Edición. New Jersey. Prentice Hall.

- Pinilla, Cisneros Susana
(2006) "Lineamientos de Política Sectorial" – Exposición. Diciembre 2006. En <<http://www.comunidadandina.org>>
- Pipoli Gina,
(2007) "Las Mejores Prácticas del Marketing – Casos ganadores de los Premios Effie Perú 2006". Lima. Universidad del Pacífico. 1° Edición.
- PROEXPANSIÓN.
2008. Documento de Trabajo preparado para PROMPYME sobre "Cluster y Asociatividad". <www.programa-area.org>
- Quintana Acuña, Lucila.
2009 "Las Cooperativas de Café en el Perú: Experiencias y Perspectivas" – Junta Nacional del Café. Lima. Federación Internacional de Productores Agropecuarios Copenhague.
- Quintana Rodríguez, Corina.
2005 "Modelos de Economía solidaria en el Perú: EL Caso de la Micro y pequeña empresa". Lima. Oficina de Servicios Empresariales PROMPYME. Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa.
- Ravetino.
(2005) "Factores Determinantes del Crecimiento en el Empleo de las Nuevas Empresas en Latinoamérica". Barcelona. Setiembre 2005. Universidad Autónoma de Barcelona – España.
- Ravina Renato, Paulini Javier, Cancho César.
2002 "Costo Efectividad del Programa de Desayunos Escolares de FONCODES y El Programa de Alimentación Escolar del PRONAA. Lima. Consorcio de Investigación Económico y Social.
- Rivera, Cecilia.
2002 "La promoción de la micro y pequeña empresa a través de las redes empresariales". Lima. SWISSCONTACT.
- Rodríguez, Octavio.
1998 "Heterogeneidad estructural y empleo" Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas Universidad de la República Oriental del Paraguay.
- Rosales, Ramón.
1997 "La Asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las PYMES". En Sela. Julio – Setiembre <<http://www.sela.org>>
- San Martin Baldwin Francisco/ Otoyá Alberto/ Chuquimargo Mario/ Siapo, William.
2008. Territorio y empresas en Red – Negocios Riqueza y Bienestar inclusivos" AVINA - MINKAPERU 2008. En <www.minkaperu.com>
- Sarria Icaza, Ana Mercedes.
(2006) "Economía solidaria en el sur de Brasil". Publicado en Revista Futuros No 13. 2006 Vol. IV. En Web: <<http://www.revistafuturos.info>>
- Sierra Contreras, Juan y Enrique Sato Sakuda.
(2004). "Políticas para mejorar la calidad de empleo en las Pymes". Lima. Vol.1 CIES-CEDP-IEP-PUCP-UNI.

- Todazo Rosalba / Yáñez Sonia.
2004 "El Trabajo se transforma: Relaciones de producción y relaciones de género". Marzo 2004. Santiago, Chile. Centro de Estudios de la Mujer. 294 pp.
- Villarán, Fernando.
2000. "Las Pymes en la estructura empresarial peruana". Lima. SASE.
1998. "Riqueza popular, pasión y gloria de la pequeña empresa". Lima. Congreso de la República.
2006. "Políticas públicas y promoción de las MYPES" Lima. PROMPYME.
- Vice Ministerio de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
2008. "Importancia y Beneficios de la Asociatividad para las MIPYMES". Guatemala. Web: <www.mineco.gob.gt/>
- Wainerman, C Y Heredia, M.
2000. "El trabajo en familias de dobles proveedores. Producción y reproducción". Buenos Aires. III Congreso latinoamericano de Sociología del Trabajo, 17 al 20 de mayo del 2000.
- Wiener y Benites.
2000. "Información preliminar de impacto del uso de los recursos públicos invertidos por INCAGRO entre el 2001 al 2008". <www.incagro.gob.pe>
- WIKILEARNING.
2007. "Concepto de Organización <<http://www.wikilearning.com>> .Nov. 2007
- Yáñez Sonia.
2004 "El trabajo flexible o la erosión del empleo normal". Santiago de Chile. Centro de Estudios de la mujer. Pp. 54-55.

Relación de Cuadros

Cuadro N° 01	Marco Legal de la Micro y Pequeña Empresa
Cuadro N° 02	Marco Legal sobre Equidad de Género
Cuadro N° 03	Escenarios geográficos identificados – Región Piura
Cuadro N° 04	Asociaciones de Mujeres según escenarios - Región Piura
Cuadro N° 05	Número de empleos generados – grupo experimental
Cuadro N° 06	Número de empleos generados – grupo control
Cuadro N° 07	Niveles de ingreso según situación - Grupo experimental
Cuadro N° 08	Inserción laboral – Grupo experimental
Cuadro N° 09	Inserción laboral – Grupo control
Cuadro N° 10	Empleos generados ambos grupos
Cuadro N° 11	Estadísticos: Niveles de ingreso 1 – grupo experimental
Cuadro N° 12	Estadísticos: Niveles de ingreso 2 – grupo experimental
Cuadro N° 13	Estadísticos: Niveles de ingreso – grupo control

Relación de Gráficos

Gráfico N° 01	Departamento de Piura- Zonas de Estudio Identificadas
Gráfico N° 02	Departamento de Piura: Experiencias de Asociatividad
Gráfico N° 03	Número de empleos generados – grupo experimental
Gráfico N° 04	Histograma – grupo experimental
Gráfico N° 05	Número de empleos generados – grupo control
Gráfico N° 06	Histograma – grupo control
Gráfico N° 07	Propensión a participar en la Asociación
Gráfico N° 08	Nivel educativo – Grupo experimental
Gráfico N° 09	Nivel educativo – Grupo control
Gráfico N° 10	Experiencia laboral previa al inicio de la asociación – G. experimental
Gráfico N° 11	Experiencia laboral previa – Grupo control

Gráfico N° 12	Ingreso mensual antes de asociarse: grupo experimental
Gráfico N° 13	Ingreso mensual al iniciar la asociación: grupo experimental
Gráfico N° 14	Ingreso mensual actualmente: grupo experimental
Gráfico N° 15	Ingreso mensual máximo alcanzado: grupo experimental
Gráfico N° 16	Ingreso mensual al iniciar su empresa: grupo control
Gráfico N° 17	Ingreso mensual actualmente: grupo control
Gráfico N° 18	Ingreso mensual máximo alcanzado: grupo control

Relación de Anexos

Anexo N° 01	Cuestionario a la mujer asociada empresarialmente
Anexo N° 02	Cuestionario a la mujer No asociada empresarialmente
Anexo N° 03	Cuestionario a la Asociación Empresarial
Anexo N° 04	Determinación del tamaño de muestra y Método de muestreo
Anexo N° 05	VARIABLES PROCESADAS
Anexo N° 06	Resultados SPSS según variables
Anexo N° 07	Resultados econométricos del modelo 1
Anexo N° 08	Resultados econométricos del modelo 2
Anexo N° 09	Resultados econométricos del modelo 3
Anexo N° 10	Galería fotográfica

Glosario de Términos

AMBI KIWA	Asociación de Productores de Plantas Medicinales
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CEPICAFE	Central Piurana de Cafetaleros
CEPICAFE	Central Piurana de Cafetaleros
CIAP	Central Interregional de Artesanos del Perú
CITE	Centros de Innovación Tecnológica
CODEMYPE	Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña
COOPOP	Oficina Nacional de Cooperación Popular
CUEROTEX	Empresa piloto del clúster
DIRCETUR	Dirección Regional de Turismo
	Empresa
ENAHO	Encuesta Nacional de Hogares
Enfoque GED	Género en desarrollo
Enfoque MED	Mujer en desarrollo
FONCODES	Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social
INABIF	Instituto Nacional de Bienestar Familiar
INYSA	Corporación de Refrigerados
	Mayor Riesgo
MCSE	Proyectos Productivos en Micro corredores Socioeconómicos
MIMDES	Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social
MTPE	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
MYPE	Micro y pequeñas empresas
NEI	Nuevo institucionalismo económico o economía neo institucional
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PACFO	Programa de Complementación Alimentaria para Grupos de
PAME	Programa de Apoyo a la Micro Empresa
PANFAR	Programa de Alimentación y Nutrición de Familias de Alto Riesgo
PAR	Programa de Apoyo al Repoblamiento
PAS	Proyecto de Apoyo Social del Gobierno Regional
PEA	Población Económicamente Activa
PEA	Población Económicamente Activa
PROFECE	Programa Mujeres Emprendedoras del Ministrito de Trabajo y promoción del Empleo

PROMARN	Programa de Alimentación y Nutrición del Menor en Abandono y en Riesgo Nutricional.
PROMPYME	Comisión de promoción de la pequeña y microempresa
PRONAA	Programa Nacional de Asistencia Alimentaria
RED Rural	Racimos Estratégicos para el Desarrollo Rural
SDE	Servicios de desarrollo empresarial
SWISSCONTACT	Fundación Suiza para la Cooperación Técnica
UPAVIM	Asociación “Unidas para vivir mejor

Variables Económicas:

CAPEM2	Capacitación empresarial recibida por iniciativa propia
CEMP	Características de la empresa
CH	Capital humano
CW	Capital de trabajo
EDAD	Edad de la persona al momento de la entrevista
EMPLACC	Empleo actual
EMPLAN	Nivel de empleo antes de asociarse
EMPLER_MAX	Empleo máximo
EN	Entorno
ES	Decisiones estratégicas
INGRIC	Ingreso inicial.
K	Capital- Capital de trabajo con que se inicio
MOTI	Motivación para realización de actividad económica a partir de reuniones programas de asistencia alimentaria
MOTIV	Motivación por necesidad
NCE	Números de empleos generados
NCE	Nivel de crecimiento del empleo
OP	Otros programas que no apoyan la actividad empresarial
PAGO_INIC	Pago inicial
PART	Participa en la asociación, Toma el valor “1” si es experimental y “0” si es control.
VTA	Nivel de ventas

A N E X O S



PROYECTO : ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL PARA EL FOMENTO DEL EMPLEO FEMENINO: UN ANALISIS
PARA LA REGION PIURA

Piura, Julio del 2008

Encuesta No. _____

Nota: La información debe ser detallada en forma clara y precisa por ser de carácter estrictamente académico

Cuestionario a la mujer asociada empresarialmente

Nombres y Apellidos del Entrevistado(a) _____

Nombre de la Asociación u Organización: _____

Cargo ó posición en la empresa _____

Dirección _____

E-mail _____ Teléf.: _____

Describa la **ACTIVIDAD ECONOMICA** de la Asociación Empresarial a la que pertenece:

1.- CONTEXTO PERSONAL

1.1.- Edad

edad	años
a) Actual	
b) Cuando deseaba ser empresaria	
c) Cuando se asoció a la empresa	

1-2.- Nivel educativo

Primaria	
Secundaria	
Superior	
lletrada	
Otro (especifique)	

1.3- Indique su **experiencia laboral previa** a la asociación que pertenece actualmente:

1.- Ninguna experiencia laboral (solamente me dedicaba al cuidado de mi familia)	
2.- Servicio doméstico en casa de familia	
3.- Artesanía informal en mi casa	
4.- Preparación de alimentos en forma ambulatoria	
5.- Laboré en una empresa: Grifo, librería, tienda abarrotes etc.	
6.- Otro. (especifique)	

1.4.- Cuando se inició la empresa, indique cuán importante fue cada uno de los siguientes factores en la motivación:

(0) no importante (1) algo importante (2) muy importante.

	0	1	2
1.- A partir de las reuniones de los programas de asistencia alimentaria (Comedor popular)			
2.- Tradición familiar			
3.- Necesidad de obtener ingresos (desempleada)			
4.- Realización personal			
5.- Trabajar en forma independiente (cuidar a mi familia)			

1.5.- Cuando Ud., comunicó a sus personas cercanas que deseaba afiliarse a la Asociación empresarial ¿Cuál fue su reacción?: (1) Negativa, (2) neutral (3) positiva (4) no aplica.

1.- Esposo	1	2	3	4
2.- Padres				
3.- Amigos				
4.- Profesores				
5.- Jefes previos				

1.6.- Si la reacción fue negativa ello se debió a que:

	1.- Falta de confianza en la Asociación.	2.- Tradiciones negativas (machismo)	3.- Falta de capital	4.- Falta de confianza en mi persona.
1.- Esposo				
2.- Padres				
3.- Amigos				
4.- Profesores				
5.- Jefes previos				

2.- INVERSIONES – FINANCIAMIENTO

2.1. Indique el **capital inicial** que dispuso para iniciar su trabajo en la Asociación empresarial:

Monto Nuevos soles	Aporte a la Asociación	Capital para elaborar los pedidos de la Asociación	Fuente de financiamiento (*)
a) Menos de 100.00			
b) Entre 100.00 y 300.00			
c) Entre 300.00 y 500.00			
d) De 500.00 a 1000.000			
e) Más de 1000.00			

(*) Especificar: Aporte propio, préstamo familiar, préstamo entidad (indicar entidad), donación entidad (indicar)

2.2.- Indique las fuentes de financiamiento no institucional
Institucional

Financiamiento	Antes de asociarse	El primer año	Actualmente
1.- Propio (ahorros)			
2.- Padero			
3.- Prestamistas			
4.- Familia/amigos			

2.3.- Indique las fuentes de financiamiento

	Antes de asociarse	El primer año	Actualmente
1.- ONG			
2.- Banco comunal			
3.- Caja Municipal			
4.- Bancos			
5.- Otra institución.			

3.- ORGANIZACIÓN – GESTION

Documentos de Gestión	El primer año (inicio)	Actualmente
1.- Reglamento de la Asociación		
2.- Manual de Funciones		
3.- Plan de negocios		
4.- Registro de compras		
5.- Registro de Ventas		
6.- Registro de Aportes de las Asociadas		

4.- CAPACITACION

4.1.- Indique la capacitación empresarial recibida

Capacitación empresarial	Antes de asociarse		El primer año		Actualmente	
	N° Cursos	Entidad	N° Cursos	Entidad	N° Cursos	Entidad
1.- Planes de negocios						
2.- Marketing (Mercadeo)						
3.- Costos						
4.- Contabilidad						
5.- Administración						
6.-Otros.Especifique						

4.2.- Indique la capacitación técnica recibida

Capacitación técnica Mencione los cursos	Antes de asociarse		El primer año		Actualmente	
	N° Cursos	Entidad	N° Cursos	Entidad	N° Cursos	Entidad
1.-						
2.-						
3.-						

4.3.- Indique el financiamiento de los Cursos de capacitación recibida

Capacitación empresarial	Antes de asociarse	El primer año	Actualmente
1.- Propio			
2.- ONG total			
3.- ONG parcial			
4.- Municipio total			
5.- Municipio parcial			
6.- Gobierno Reg. Total			
7.- Gobierno Reg. Parc.			
8. BONOPYME total			
9.- BONOPYME parcial			

Capacitación Técnica	Antes de asociarse	El primer año	Actualmente
1.- Propio			
2.- ONG total			
3.- ONG parcial			
4.- Municipio total			
5.-Municipio parcial			
6.-Gobierno Reg. Total			
7.- Gobierno Reg. Parc.			
8. BONOPYME total			
9.- BONOPYME parcial			

5.- EMPLEO: Indique las fuentes de trabajo al interior de su familia que emplea para la elaboración de sus productos

Nuevos soles	Antes de asociarse			El primer año			Actualmente			Actualmente		
	Marcar con X	N° de horas de trabajo diarias	Pago Diario (*)	Marcar con X	N° de horas de trabajo diarias	Pago Diario (*)	Marcar con X	N° de horas de trabajo diarias	Pago Diario (*)	Marcar con X	N° de horas de trabajo diarias	Pago Diario (*)
Solo yo trabajo.												
Mi esposo												
Mis hijos (1)												
Mis hijos (2)												
Mis hijos (3)												
Mis hijos (4)												
Mis hijos (5)												
Otros familiares. Indicar N°												

(*) Observaciones (puede relatar la modalidad de pago):

6.- INGRESOS: Indique los ingresos personales (ganancias) que le proporciona la elaboración de sus productos

Nuevos soles	Antes de asociarse		El primer año		Actualmente		Actualmente	
	Mensual	Anual (*)	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Menos de 200.00								
De 200 - 400								
De 400 - 600								
De 600 - 800								
De 800 - 1000								
Más de 1,000.00								

(*) El cálculo lo realiza el encuestador (colocar el monto)

7.- MERCADO – SISTEMA DE PRODUCCION

7.1.- Indique los tipos de clientes:

Cientes	Antes de asociarse	El primer año	Actualmente
1.- Consumidores individuales			
2.- Empresas			
3.- Instituciones			
4.- Exterior			

7.2.- Indique los tipos de proveedores de insumos

Proveedores	Antes de asociarse	El primer año	Actualmente
1.- Minoristas			
2- Mayoristas			
3.- Exterior			

7.3.- Indique las estrategias de ventas:
productivo.

Estrategia de ventas	Indicar número de veces		
	Antes de asociarse	El primer año	Actualmente
1.- Participación. en Ferias			
2.- Publicidad			
3.- Promociones			

7.4.- Indique la localización del proceso

Localización	Antes de asociarse	El primer año	Actualmente
1.- En mi casa			
2- En el local de la Asociación.			
3.- Otro			

7.5.- Señale con respecto al nivel de ventas:

Se han mantenido constantes () Se han incrementado () Han disminuido ()

8.- FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN

Factores	Antes de asociarse	El primer año	Actualmente
1.- Desconfianza			
2.- Falta de liderazgo			
3.- Falta de un Plan de Negocios			
4.- Falta de Reglamentos			
5.- Desconocimiento del mercado			
6.- Desconocimiento de estrategias de ventas			
7.- Poco capital			
8.- No disponer de un punto de ventas.			
9.- Otros factores (especifique)			

9.- FACTORES QUE FAVORECEN EL CRECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN

Indicar en cada una de las siguientes competencias el **contexto (educativo, laboral, familiar)** que ha contribuido al desarrollo de la Asociación a la que Ud. pertenece.

Competencias	CONTEXTO					
	Nivel educativo	Cursos de capacitación empresarial	Cursos de capacitación técnica	Experiencia laboral	Apoyo familiar	Acceso a financiamiento
a) Cumplir con los requerimientos de la demanda.						
b) Saber Negociar						
c) Trabajar en equipo						
d) Creatividad						
e) Conocimiento técnico						
f) Conocer del mercado						
g) Administrar						
h) Planificar						
i) Otro:						



PROYECTO : ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL PARA EL FOMENTO DEL EMPLEO FEMENINO: UN ANALISIS PARA LA REGION PIURA

Piura, Julio del 2008

Encuesta No. _____

Nota: La información debe ser detallada en forma clara y precisa por ser de carácter estrictamente académico

Cuestionario a la mujer No asociada empresarialmente

Nombres y Apellidos del Entrevistado(a) _____

Nombre de la Asociación u Organización: _____

Dirección _____

E-mail _____ Teléf.: _____

1.- INFORMACION DE LA ASOCIACION

1.1.- Indique los Programas de los cuales la Asociación a la que Ud. pertenece, recibe apoyo:

ENTIDAD	Programa	Al iniciarse la Asociación	Actualmente	Siempre
1.- PROMUDEH / PRONAA	Programa de Apoyo alimentario a Comedores			
	Programa de Alimentación infantil			
	Programa de Alimentación escolar			
2.- FONCODES	Programa de Atención a Niños y Adolescentes en Riesgo Moral y de Salud			
	Programa de Desayunos Escolares			
	Programa de Alimentación y Nutrición de Familias de Alto Riesgo. PANFAR (Coejecutado con PRISMA).			
	Programa de Complementación Alimentaria para Grupos de Mayor Riesgo PACFO (Gasto Social Básico)			
	Programa de Alimentación y Nutrición del Menor en Abandono y en Riesgo Nutricional. PROMARN.			
	Programa de Alimentación y Nutrición para el Paciente Ambulatorio con Tuberculosis.			
3.- MUNICIPIOS	Programa del Vaso del Leche			

1.2.- Indique si la Asociación a la que pertenece cuenta con lo siguiente:

Documentos de gestión de la Asociación	El primer año: inicio de la Asociación	Actualmente
1.- Reglamento de la Asociación		
2.- Distribución de funciones		
3.- Registro de compras		
4.- Registro de ventas		
5.- Registro de aportes de la Entidad donante		

1.3.- Indique los motivos por los cuales Ud., pertenece a la Asociación:

BENEFICIOS	El primer año: inicio de la Asociación	Actualmente
1.- Me permite la alimentación diaria de toda mi familia		
2.- Es una fuente de trabajo		
3.- Horario apropiado para cuidar a mi familia		
4.- No asumo riesgos		
5.- Otro: especifique		

2.- CONTEXTO PERSONAL

2.1.- Edad

EDAD	años
d) Actual	
e) Cuando deseaba ser empresaria	
f) Cuando decidió realizar la actividad económica actual	

2.2.- Nivel educativo

Primaria	
Secundaria	
Superior	
lletrada	
Otro (especifique)	

2.3- Indique su **experiencia laboral previa**:

1.- Ninguna experiencia laboral (solamente me dedicaba al cuidado de mi familia)	
2.- Servicio doméstico en casa de familia	
3.- Artesanía informal en mi casa (especifique)	
4.- Preparación de alimentos en forma ambulatoria	
5.- Laboré en una empresa: Grifo, librería, tienda abarrotes etc.	
6.- Otro. (especifique)	

2.4.- Cuando Ud., comunicó a sus personas cercanas que deseaba afiliarse a **una Asociación empresarial** ¿Cuál fue su reacción?: (1) Negativa, (2) neutral (3) positiva (4) no aplica.

	1	2	3	4
1.- Esposo				
2.- Padres				
3.- Amigos				
4.- Profesores				
5.- Jefes previos				

2.5.- Si la reacción fue negativa ello se debió a que:

	1.- Falta de confianza en la Asociación.	2.- Tradiciones negativas (machismo)	3.- Falta de capital	4.- Falta de confianza en mi persona.
1.- Esposo				
2.- Padres				
3.- Amigos				
4.- Profesores				
5.- Jefes previos				

2.6.- Indique los **motivos personales** por los cuáles no se afilió a una **Asociación Empresarial**:

MOTIVOS PERSONALES	
1.- Mi esposo no me permitió	
2.- Desconfianza en las personas que conformaban la Asociación	
3.- No contaba con el capital que se requería	
4.- Debía cuidar a mi familia	
5.- Otros: Especifique	

3.- CONTEXTO EMPRESARIAL

3.1.- Describa la ACTIVIDAD ECONOMICA que Ud. realiza para conseguir ingresos para su familia:

3.2. Esta actividad económica la realiza: Formalmente (empresa constituida) () ó Informal ()

3.3.- Cuando decidió realizar esa actividad económica, indique cuán importante fue cada uno de los siguientes factores en la motivación: (0) no importante (1) algo importante (2) muy importante.

	0	1	2
1.- A partir de las reuniones de los programas de asistencia alimentaria (Comedor popular)			
2.- Tradición familiar			
3.- Necesidad de obtener ingresos (desempleada)			
4.- Realización personal			
5.- Trabajar en forma independiente (cuidar a mi familia)			

3.4. Indique el **capital inicial** que dispuso para iniciar la actividad económica que realiza:

Monto Nuevos soles	Indique con (X)	Fuente de financiamiento (*)
f) Menos de 100.00		
g) Entre 100.00 y 300.00		
h) Entre 300.00 y 500.00		
i) De 500.00 a 1000.000		
j) Más de 1000.00		

(*) Especificar: Aporte propio, préstamo familiar, préstamo entidad (indicar entidad), donación entidad (indicar)

3.5.- Indique las fuentes de financiamiento no institucional
Institucional

Financiamiento	El primer año	Actualmente
1.- Propio (ahorros)		
2.- Padero		
3.- Prestamistas		
4.- Familia/amigos		

3.6.- Indique las fuentes de financiamiento

	El primer año	Actualmente
1.- ONG		
2.- Banco comunal		
3.- Caja Municipal		
4.- Bancos		
5.- Otra institución.		

3.7.- Indique la capacitación recibida.

Capacitación empresarial	A través de la asociación		Otras Entidades		Por iniciativa propia	
	N° Cursos	Entidad	N° Cursos	Entidad	N° Cursos	Entidad
1.- Planes de negocios						
2.- Marketing (Mercadeo)						
3.- Costos						
4.- Contabilidad						
5.- Administración						
6.-Otros.Especifique						

3.8.- Indique la capacitación técnica recibida

Capacitación técnica Mencione los cursos	A través de la Asociación		Otras Entidades		Por iniciativa propia	
	N° Cursos	Entidad	N° Cursos	Entidad	N° Cursos	Entidad
1.-						
2.-						
3.-						

3.9.- Indique el financiamiento de los Cursos de capacitación recibida

Capacitación empresarial	A través de la Asociación	Otras Entidades	Por iniciativa propia
1.- Propio			
2.- ONG total			
3.- ONG parcial			
4.- Municipio total			
5.- Municipio parcial			
6.- Gobierno Reg. Total			
7.- Gobierno Reg. Parc.			
8. BONOPYME total			
9.- BONOPYME parcial			

Capacitación Técnica	A través de la Asociación	Otras Entidades	Por iniciativa propia
1.- Propio			
2.- ONG total			
3.- ONG parcial			
4.- Municipio total			
5.-Municipio parcial			
6.-Gobierno Reg. Total			
7.- Gobierno Reg. Parc.			
8. BONOPYME total			
9.- BONOPYME parcial			

4.- EMPLEO: Indique las fuentes de trabajo al interior de su familia que emplea para la elaboración de sus productos

Nuevos soles	El primer año (al iniciar la empresa)			Actualmente			alcanzado		
	Marcar con X	N° de horas de trabajo diarias	Pago Diario (*)	Marcar con X	N° de horas de trabajo diarias	Pago Diario (*)	Marcar con X	N° de horas de trabajo diarias	Pago Diario (*)
Solo yo trabajo.									
Mi esposo									
Mis hijos (1)									
Mis hijos (2)									
Mis hijos (3)									
Mis hijos (4)									
Mis hijos (5)									
Otros familiares. Indicar N°									

(*) Observaciones (puede relatar la modalidad de pago):

5.- INGRESOS: Indique los ingresos personales (ganancias) que le proporciona la elaboración de sus productos

Nuevos soles	El primer año (al iniciar la empresa)				nzado	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Menos de 200.00						
De 200 - 400						
De 400 - 600						
De 600 - 800						
De 800 - 1000						
Más de 1,000.00						

(*) El cálculo lo realiza el encuestador (colocar el monto)

6.- MERCADO – SISTEMA DE PRODUCCION

6.1.- Indique los tipos de clientes:

Cientes	El primer año (al inicio)	Actualmente
1.- Consumidores individuales		
2.- Empresas		
3.- Instituciones		
4.- Exterior		

6.2.- Indique los tipos de proveedores de insumos

Proveedores	El primer año (al inicio)	Actualmente
1.- Minoristas		
2- Mayoristas		
3.- Exterior		

6.3.- Indique las estrategias de ventas:
productivo.

Estrategia de ventas	Indicar número de veces	
	El primer año (al inicio)	Actualmente
1.- Participación. en Ferias		
2.- Publicidad		
3.- Promociones		

6. 4.- Indique la localización del proceso

Localización	El primer año (al inicio)	Actualmente
1.- En mi casa		
2- En otro local.		
3.- Otro		

7.- FORMACION DE ASOCIACION EMPRESARIAL

7.1. ¿Cree Ud. que se podría formar una Asociación empresarial a partir de las Asociaciones de Asistencia alimentaria?
SI () NO ()

7.2.- Cuál cree Ud. que son los FACTORES que obstaculizan el surgimiento de las Asociaciones Empresariales de Mujeres

Factores	1: No importante	2: Algo importante	3: Muy importante
1.- Desconfianza			
2.- Falta de liderazgo			
3.- Falta de Apoyo del Gobierno			
4.- Falta de Capital			
5.- Desconocimiento del mercado			
6.- Desconocimiento de estrategias de ventas			
7.- No disponer de un punto de ventas.			
8.- Otro (especifique)			

7.3.- Cuál cree Ud. que son los FACTORES que favorecen el surgimiento de las Asociaciones Empresariales de Mujeres

Factores	1: No importante	2: Algo importante	3: Muy importante
1.- Cursos de capacitación empresarial			
2.- Cursos de capacitación técnica			
3.- Acceso a financiamiento			
4.- Experiencia laboral			
5.- Nivel educativo			
6.- Apoyo familiar			
7.- Otros factores (especifique):			



PROYECTO: ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL PARA EL FOMENTO DEL EMPLEO FEMENINO: UN ANALISIS PARA LA REGION PIURA

Piura, Julio del 2008

Encuesta No. _____

Nota: La información debe ser detallada en forma clara y precisa por ser de carácter estrictamente académico

Cuestionario a la Asociación Empresarial

Nombres y Apellidos de la presidenta de la Asociación _____

Nombre de la Asociación u Organización: _____

Año de inicio de la empresa _____

Cargo ó posición en la empresa _____

Dirección _____

E-mail _____ Teléf.: _____

Actividad económica de la empresa _____ N° años en funcionamiento _____

1.- ORGANIZACIÓN – GESTION: Indique si la Asociación cuenta con los siguientes documentos:

Documentos de Gestión	El primer año (al inicio)	Actualmente
1.- Minuta de Constitución		
2.- Reglamento de la Asociación		
3.- Manual de Funciones		
4.- Plan de negocios		
5.- Registro de compras		
6.- Registro de Ventas		
7.- Registro de Aportes de las Asociadas		

2.- Indique las cifras anuales de Ventas, empleo y exportaciones de la empresa:

	Inicio	Fines del primer año	Actualmente	Máximo alcanzado
a) Ventas				
b) Socias				
c) Exportaciones (% de ventas)				

3.- Indique el capital inicial que dispuso para trabajar en la Asociación empresarial:

Monto Nuevos soles	Aporte a la Asociación	Capital para elaborar los pedidos de la Asociación	Fuente de financiamiento (*)
k) Menos de 500.00			
l) Entre 500.00 y 1000.00			
m) Entre 1000.00 y 2000.00			
n) Más de 2,000.00			

(*) Especificar: Aporte propio, préstamo familiar, préstamo entidad (indicar entidad), donación entidad (indicar)

4.- Indique los ingresos a nivel de Asociación (ganancias) que se han logrado.

Nuevos soles	El primer año			Actualmente			Máximo alcanzado		
	Mensual	Anual (*)	% Asociación	Mensual	Anual	% Asociación	Mensual	Anual	% Asociación
Menos de 500.00									
De 500 - 1000									
De 1000 - 2000									
De 2000 - 3000									
De 3000 - 4000									
De 4000 - 5000									
Más de 5,000.00									

(*) El cálculo lo realiza el encuestador (colocar el monto)

5.- Indique las Estrategias empresariales que se han logrado realizar a través de la Asociación

Estrategias empresariales	El primer año Indique N°	Actualmente Indique N°
1.- Participación en Ferias		
2.- Publicidad		
3.- Promociones		
4.- Compras de insumos en conjunto		
5.- Ventas de productos en conjunto		
6.- Trabajo en equipo		

6.- Mencione las entidades de las cuales ha recibido apoyo como Asociación empresarial (incluye financiamiento):

El primer año	Marque (X)	Actualmente	Marque (X)
COOPOP		COOPOP	
FONCODES		FONCODES	
Ministerio de Trabajo		Ministerio de Trabajo	
DIRCETUR		DIRCETUR	
Municipio		Municipio	
Gobierno Regional		Gobierno Regional	
PRONAA		PRONAA	
Beneficencia Pública		Beneficencia Pública	
Universidades (Especifique)		Universidades (Especifique)	
ONG (especifique)		ONG (especifique)	

**Anexo N° 04:
Determinación del tamaño de muestra y método de muestreo**

Con la información precedente (“grupo experimental”), se seleccionó una muestra para la aplicación de la encuesta. Paralelamente se eligió al “grupo control”. Para la estimación del tamaño de la muestra, se utilizó la siguiente relación estadística:

$$n = \frac{N Z (p \times q)}{E^2 (N - 1) Z^2 (p \times q)}$$

Donde:
 N: Población total (Número total de socias)
 Z: Es el nivel de confianza
 p: Es la probabilidad de ocurrencia de un evento que para este caso es 0.5
 q: Es el complemento de la probabilidad 0.5
 E: Es el error esperado
 n: El tamaño de la muestra.

$$n = \frac{200 \times 1.59 (0.5 \times 0.5)}{(0.06)^2 (200 - 1) (1.59)^2 (0.5 \times 0.5)}$$

De donde resulta

$$n = 59$$

Método de muestreo

Para el “grupo experimental“, el método de muestreo a utilizar es el muestreo no probabilístico. El tipo de muestreo es el muestreo por cuotas; el cual es similar al muestreo estratificado dependiendo de la información que se dispone.

Para el “grupo control“, igualmente, el método de muestreo a utilizar es el muestreo no probabilístico. El tipo de muestreo es el muestreo por bola de nieve; utilizado para crear o aumentar una lista de individuos en una población cuyo tamaño y atributos son desconocidos, se usa para poblaciones especializadas que no son fácilmente identificadas.

La idea central es que cada socia seleccionada para encuestar perteneciente a las asociaciones empresariales (grupo experimental) pueda indicar a las mujeres que serán encuestadas para el “grupo control“, es decir aquellas mujeres que fueron invitadas a las asociaciones empresariales y desertaron; pero, actualmente siguen perteneciendo a las asociaciones no empresariales (Comedores populares, Comité de Vaso de leche etc.). De esta manera con cada interacción la lista crece como “bola de nieve”. Algo muy importante en este caso es que, los miembros de la población escondida no viven en completo aislamiento, es decir, tienen por lo menos una “red social” con la cual es posible contactarlos.

Anexo N° 05: Variables procesadas

1	Nombre y apellidos del entrevistado
2	Nombre de la asociación
3	Cargo o posición en la empresa
4	Dirección del entrevistado
5	Actividad económica que realiza
6	Edad actual de la entrevistada
7	Edad de la entrevistada cuando deseaba ser empresaria
8	Edad entrevistada al inicio de la asociación
9	Nivel educativo
10	Experiencia laboral previa al inicio de la asociación
11	Motivación para realización de actividad económica a partir de reuniones programas de asistencia alimentaria
12	Motivación para realización actividad económica por tradición familiar
13	Motivación para realización actividad económica por necesidad de obtener ingresos
14	Motivación para realización actividad económica por realización personal
15	Motivación para realización actividad económica por ser un trabajo independiente
16	Otra motivación para formar la asociación
17	Reacción del esposo para afiliarse a la asociación empresarial
18	Reacción de los padres para afiliarse a la asociación empresarial
19	Razones de la negatividad del esposo
20	Razones de la negatividad de los padres
21	Capital inicial actividad económica en dinero
22	Capital inicial actividad económica en especie
23	Fuente de financiamiento de la actividad económica
24	Especifique fuente financiamiento no institucional al inicio
25	Especifique fuente financiamiento no institucional en la actualidad
26	Especifique fuente financiamiento institucional al inicio
27	Especifique fuente financiamiento institucional en la actualidad
28	Capacitación empresarial recibida a través de la Asociación
29	Financiamiento de la Capacitación empresarial recibida a través de la Asociación
30	Capacitación empresarial recibida por otras Entidades
31	Financiamiento de la Capacitación empresarial recibida por otras Entidades
32	Capacitación empresarial recibida por iniciativa propia
33	Financiamiento de la Capacitación empresarial recibida por iniciativa propia
34	Capacitación técnica recibida a través de la Asociación
35	Financiamiento de la Capacitación técnica recibida a través de la Asociación
36	Capacitación técnica recibida por otras Entidades
37	Financiamiento de la Capacitación técnica recibida por otras Entidades
38	Capacitación técnica recibida por iniciativa propia
39	Financiamiento de la Capacitación técnica recibida por iniciativa propia
40	Empleos generados antes de asociarse
41	Horas diarias de trabajo antes de asociarse
42	Pago diario de trabajo antes de asociarse

43	Empleos generados al iniciarse la asociación
44	Horas diarias de trabajo al iniciarse la asociación
45	Pago diario de trabajo al iniciarse la asociación
46	Empleos generados actualmente
47	Horas diarias de trabajo actualmente
48	Pago diario de trabajo actualmente
49	Número de empleos máximos generados
50	Ingreso mensual antes de asociarse
51	Ingreso mensual al iniciarse la asociación
52	Ingreso mensual actualmente
53	Ingreso mensual máximo alcanzado
54	Clientes individuales al inicio de la actividad
55	Clientes individuales en la actualidad
56	Clientes empresas al inicio de la actividad
57	Clientes empresas en la actualidad
58	Clientes instituciones al inicio de la actividad
59	Clientes instituciones en la actualidad
60	Clientes exterior al inicio de la actividad
61	Clientes exterior en la actualidad
62	Participaba en ferias antes de asociarse
63	Participa en ferias al iniciarse la asociación
64	Participa en ferias actualmente
65	Realizaba publicidad antes de asociarse
66	Realizaba publicidad al iniciarse la asociación
67	Realiza publicidad actualmente
68	Localización del proceso productivo antes de asociarse
69	Localización del proceso productivo al inicio de la asociación
70	Localización del proceso productivo actualmente
71	Nivel de ventas
72	Limita el crecimiento de la asociación la desconfianza
73	Limita el crecimiento de la asociación la falta de liderazgo
74	Limita el crecimiento de la asociación la falta de un Plan de Negocios
75	Limita el crecimiento de la asociación el desconocimiento del mercado
76	Limita el crecimiento de la asociación no acceder a fuentes de financiamiento
77	Limita el crecimiento de la asociación el no disponer de un punto de ventas
78	Otros factores que limita el crecimiento de la asociación
79	Favorece el crecimiento de la asociación el cumplir con los pedidos
80	Favorece el crecimiento de la asociación el saber negociar
81	Favorece el crecimiento de la asociación el trabajo en equipo
82	Favorece el crecimiento de la asociación la creatividad
83	Favorece el crecimiento de la asociación el conocimiento técnico
84	Favorece el crecimiento de la asociación el conocimiento del mercado
85	Favorece el crecimiento de la asociación la buena administración
86	Favorece el crecimiento de la asociación la adecuada planificación

Anexo N° 06: Resultados SPSS según variables

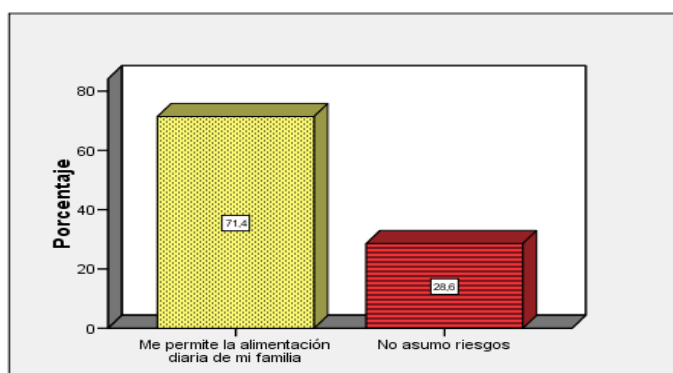
8.1: Programas de Apoyo alimentario

Programas de apoyo: grupo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Programa de Alimentación Complementaria	29	51.8	51.8	51.8
	Programa de Apoyo Alimentario	11	19.6	19.6	71.4
	Programa del Vaso de Leche	16	28.6	28.6	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

8.2: Motivos por los que pertenece a la asociación

Motivos por los que ud. pertenece a la asociación



8.3: Nivel educativo

Nivel educativo: grupo experimental

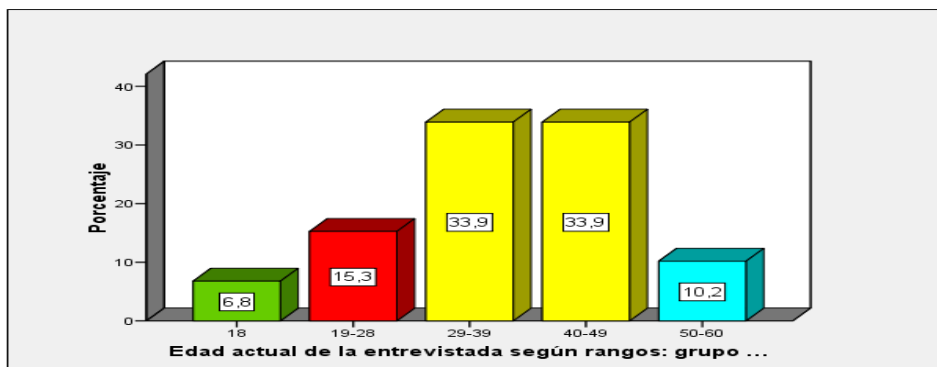
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	primaria	46	78.0	78.0	78.0
	secundaria	7	11.9	11.9	89.8
	iletrada	6	10.2	10.2	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

Nivel educativo: grupo control

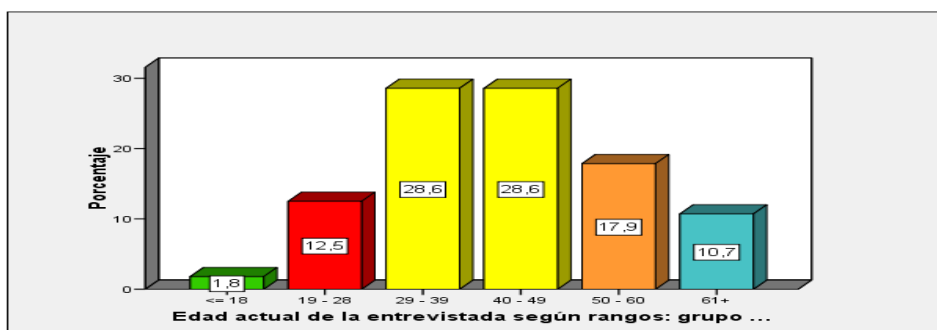
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	primaria	35	62.5	62.5	62.5
	secundaria	11	19.6	19.6	82.1
	iletrada	10	17.9	17.9	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

8.4: Edad

Edad actual de la entrevistada según rangos: grupo experimental



Edad actual de la entrevistada según rangos: grupo control



8.5: Experiencia laboral previa

Experiencia laboral previa al inicio de la asociación: grupo experimental

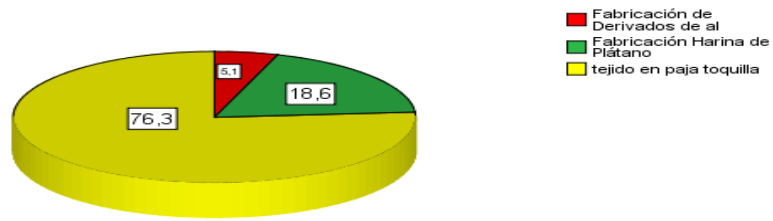
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ninguna experiencia laboral (cuidado de la familia)	22	37.3	37.3	37.3
	artesanía informal en mi casa	35	59.3	59.3	96.6
	preparación de alimentos en forma ambulatoria	1	1.7	1.7	98.3
	laboré en una empresa	1	1.7	1.7	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

Experiencia laboral previa al inicio de la asociación no empresarial - grupo control

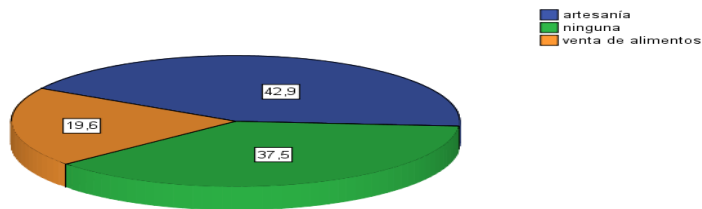
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ninguna experiencia laboral (cuidado de la familia)	21	37.5	37.5	37.5
	artesanía informal en mi casa	24	42.9	42.9	80.4
	preparación de alimentos en forma ambulatoria	11	19.6	19.6	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

8.6: Actividad económica

Actividad económica que realiza: grupo experimental

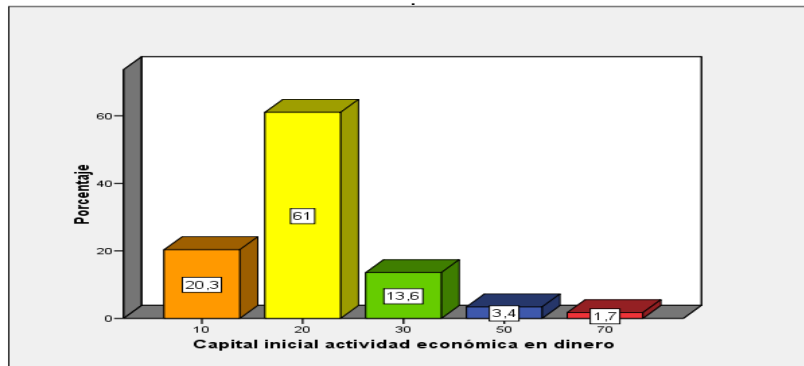


Describe la actividad económica que realiza: grupo control

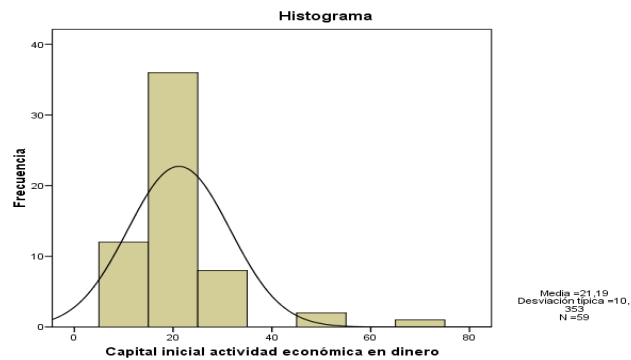


8.7: Capital inicial

Capital inicial para actividad económica: grupo experimental

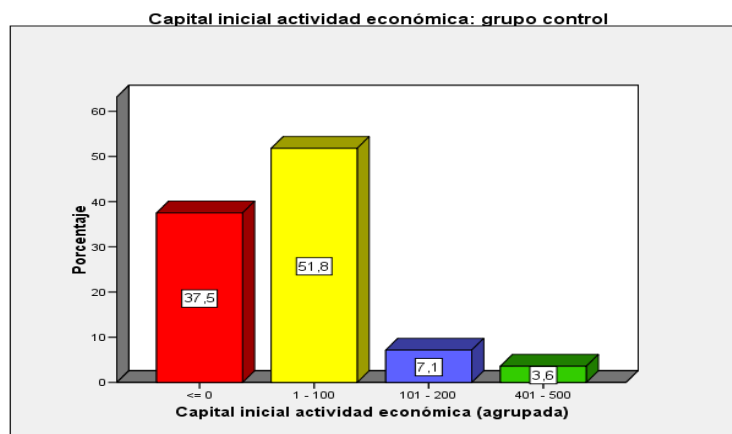


Capital inicial actividad económica: grupo experimental

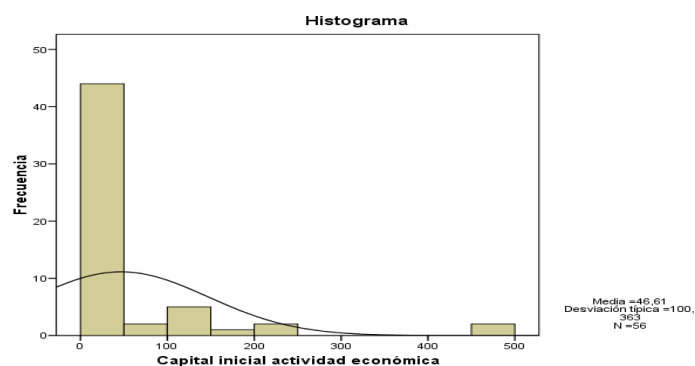


Capital inicial actividad económica según rangos: grupo control

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos <= 0	21	37.5	37.5	37.5
1 - 100	29	51.8	51.8	89.3
101 - 200	4	7.1	7.1	96.4
401 - 500	2	3.6	3.6	100.0
Total	56	100.0	100.0	



Capital inicial actividad económica: grupo control



8.8: Fuente de financiamiento no institucional

Especifique fuente financiamiento no institucional al inicio: grupo experimental

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos propio	47	79.7	79.7	79.7
prestamistas	4	6.8	6.8	86.4
familia/amigos	8	13.6	13.6	100.0
Total	59	100.0	100.0	

Especifique fuente financiamiento no institucional al inicio: Grupo control

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos propio	43	76.8	76.8	76.8
pandero	5	8.9	8.9	85.7
prestamistas	2	3.6	3.6	89.3
familia/amigos	6	10.7	10.7	100.0
Total	56	100.0	100.0	

8.9.- Fuente de financiamiento institucional

Especifique fuente financiamiento institucional al inicio: grupo experimental

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ONG	44	74.6	74.6	74.6
	Banco comunal	1	1.7	1.7	76.3
	Otra institución	14	23.7	23.7	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

Especifique fuente financiamiento institucional en la actualidad: grupo experimental

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Caja Municipal	24	40.7	40.7	40.7
	Otra institución	35	59.3	59.3	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

8.10: Capacitación empresarial – técnica y su financiamiento

Financiamiento de la Capacitación empresarial recibida por otras Entidades: grupo experimental

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	FONCODES	11	18.6	18.6	18.6
	GOBIERNO REGIONAL PIURA	3	5.1	5.1	23.7
	ONG IDESI	42	71.2	71.2	94.9
	ONG: IDESI	3	5.1	5.1	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

Financiamiento de la Capacitación técnica recibida por otras Entidades: grupo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	MUNICIPIO DISTRITAL	16	28.6	28.6	28.6
	PROMUDEH/PRONAA	40	71.4	71.4	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

8.11: Horas diarias de trabajo

Horas diarias de trabajo al iniciarse la asociación: grupo experimental

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	4	3	5.1	5.1	5.1
	5	14	23.7	23.7	28.8
	6	23	39.0	39.0	67.8
	7	1	1.7	1.7	69.5
	8	18	30.5	30.5	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

Horas diarias de trabajo al iniciar su empresa: grupo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	0	20	35.7	35.7	35.7
	3	1	1.8	1.8	37.5
	4	9	16.1	16.1	53.6
	5	13	23.2	23.2	76.8
	6	9	16.1	16.1	92.9
	7	1	1.8	1.8	94.6
	8	3	5.4	5.4	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

Horas diarias de trabajo actualmente: grupo experimental

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	5	12	20.3	20.7	20.7
	6	25	42.4	43.1	63.8
	8	21	35.6	36.2	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Perdidos	Sistema	1	1.7		
	Total	59	100.0		

Horas diarias de trabajo actualmente: grupo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	0	20	35.7	35.7	35.7
	5	12	21.4	21.4	57.1
	6	11	19.6	19.6	76.8
	7	8	14.3	14.3	91.1
	8	5	8.9	8.9	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

8.12: Pago diario

Pago diario de trabajo al iniciarse la asociación: grupo experimental

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	8.00	7	11.9	11.9	11.9
	10.00	30	50.8	50.8	62.7
	12.00	2	3.4	3.4	66.1
	13.00	2	3.4	3.4	69.5
	14.00	1	1.7	1.7	71.2
	15.00	17	28.8	28.8	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

Pago diario de trabajo al iniciar su empresa: grupo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	.00	20	35.7	35.7	35.7
	5.00	12	21.4	21.4	57.1
	6.00	9	16.1	16.1	73.2
	7.00	3	5.4	5.4	78.6
	8.00	2	3.6	3.6	82.1
	10.00	6	10.7	10.7	92.9
	15.00	4	7.1	7.1	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

Pago diario de trabajo actualmente: grupo experimental

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	8.00	11	18.6	18.6	18.6
	12.00	21	35.6	35.6	54.2
	15.00	27	45.8	45.8	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

Pago diario de trabajo actualmente: grupo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	.00	20	35.7	35.7	35.7
	6.00	3	5.4	5.4	41.1
	7.00	10	17.9	17.9	58.9
	8.00	8	14.3	14.3	73.2
	10.00	6	10.7	10.7	83.9
	12.00	1	1.8	1.8	85.7
	15.00	4	7.1	7.1	92.9
	20.00	4	7.1	7.1	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

8.14: Ingreso mensual

Ingreso mensual al iniciarse la asociación: grupo experimental

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	100.00	14	23.7	23.7	23.7
	120.00	1	1.7	1.7	25.4
	140.00	1	1.7	1.7	27.1
	150.00	2	3.4	3.4	30.5
	170.00	1	1.7	1.7	32.2
	200.00	5	8.5	8.5	40.7
	220.00	2	3.4	3.4	44.1
	240.00	3	5.1	5.1	49.2
	250.00	6	10.2	10.2	59.3
	280.00	1	1.7	1.7	61.0
	300.00	11	18.6	18.6	79.7
	320.00	1	1.7	1.7	81.4
	350.00	9	15.3	15.3	96.6
	400.00	2	3.4	3.4	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

Ingreso mensual al iniciar su empresa: grupo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	.00	20	35.7	35.7	35.7
	200.00	7	12.5	12.5	48.2
	300.00	8	14.3	14.3	62.5
	350.00	3	5.4	5.4	67.9
	400.00	9	16.1	16.1	83.9
	450.00	2	3.6	3.6	87.5
	500.00	6	10.7	10.7	98.2
	600.00	1	1.8	1.8	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

Ingreso mensual actualmente - grupo experimental

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	200.00	11	18.6	18.6	18.6
	400.00	1	1.7	1.7	20.3
	450.00	2	3.4	3.4	23.7
	460.00	1	1.7	1.7	25.4
	500.00	9	15.3	15.3	40.7
	550.00	1	1.7	1.7	42.4
	600.00	6	10.2	10.2	52.5
	650.00	1	1.7	1.7	54.2
	700.00	10	16.9	16.9	71.2
	800.00	11	18.6	18.6	89.8
	1000.00	6	10.2	10.2	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

Ingreso mensual actualmente – grupo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	.00	20	35.7	35.7	35.7
	200.00	3	5.4	5.4	41.1
	250.00	1	1.8	1.8	42.9
	300.00	4	7.1	7.1	50.0
	350.00	3	5.4	5.4	55.4
	400.00	9	16.1	16.1	71.4
	500.00	10	17.9	17.9	89.3
	600.00	2	3.6	3.6	92.9
	700.00	3	5.4	5.4	98.2
	800.00	1	1.8	1.8	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

8.12: Empleos generados

Empleos generados al iniciarse la asociación: grupo experimental

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	49	83.1	83.1	83.1
	2	8	13.6	13.6	96.6
	3	1	1.7	1.7	98.3
	6	1	1.7	1.7	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

Empleos generados al iniciar su empresa: grupo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	0	20	35.7	35.7	35.7
	1	31	55.4	55.4	91.1
	2	5	8.9	8.9	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

Empleos generados actualmente: grupo experimental

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	31	52.5	53.4	53.4
	2	21	35.6	36.2	89.7
	3	4	6.8	6.9	96.6
	5	1	1.7	1.7	98.3
	6	1	1.7	1.7	100.0
	Total	58	98.3	100.0	
Perdidos	Sistema	1	1.7		
	Total	59	100.0		

Empleos generados actualmente: grupo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	0	20	35.7	35.7	35.7
	1	26	46.4	46.4	82.1
	2	9	16.1	16.1	98.2
	3	1	1.8	1.8	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

Número de empleos máximos generados: grupo experimental

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	17	28.8	28.8	28.8
	2	33	55.9	55.9	84.7
	3	8	13.6	13.6	98.3
	10	1	1.7	1.7	100.0
	Total	59	100.0	100.0	

Número de empleos máximos generados: grupo control

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	0	20	35.7	35.7	35.7
	1	16	28.6	28.6	64.3
	2	18	32.1	32.1	96.4
	3	1	1.8	1.8	98.2
	5	1	1.8	1.8	100.0
	Total	56	100.0	100.0	

Anexo N° 07

Resultados econométricos del modelo 1

Dependent Variable: VAREMPL

Method: Least Squares

Date: 05/08/09 Time: 20:47

Sample: 1 54

Included observations: 54

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.126126	0.663628	0.190055	0.8500
MOTI	0.650901	0.335621	1.939393	0.0581
VTAS	1.599099	0.454588	3.517687	0.0009
EMPLAN	-0.702703	0.251470	-2.794377	0.0074
R-squared	0.340073	Mean dependent var		0.981481
Adjusted R-squared	0.300478	S.D. dependent var		1.036881
S.E. of regression	0.867221	Akaike info criterion		2.624141
Sum squared resid	37.60360	Schwarz criterion		2.771473
Log likelihood	-66.85181	F-statistic		8.588662
Durbin-Watson stat	1.841851	Prob(F-statistic)		0.000106

Anexo N° 08

Resultados econométricos del modelo 2

Dependent Variable: VAREMPL

Method: Least Squares

Date: 05/08/09 Time: 20:42

Sample: 1 54

Included observations: 54

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INGRIC	-0.000542	0.000207	-2.625061	0.0115
EMPLACC	0.877804	0.074730	11.74627	0.0000
PAGO_INIC_ASO	-0.085946	0.012408	-6.926846	0.0000
K	0.000906	0.000435	2.083939	0.0424
EMPLAS_MAX	-0.108948	0.058064	-1.876351	0.0666
R-squared	0.829966	Mean dependent var		0.111111
Adjusted R-squared	0.816086	S.D. dependent var		0.419643
S.E. of regression	0.179965	Akaike info criterion		-0.504087
Sum squared resid	1.586983	Schwarz criterion		-0.319922
Log likelihood	18.61036	Durbin-Watson stat		2.240127

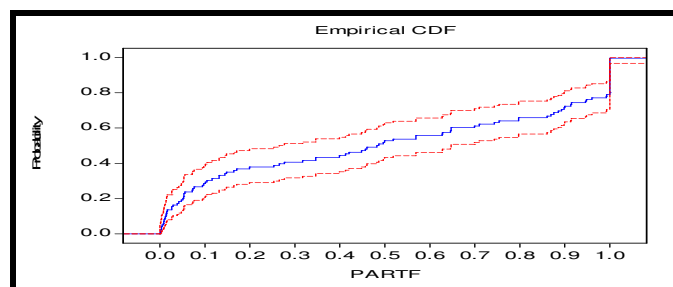
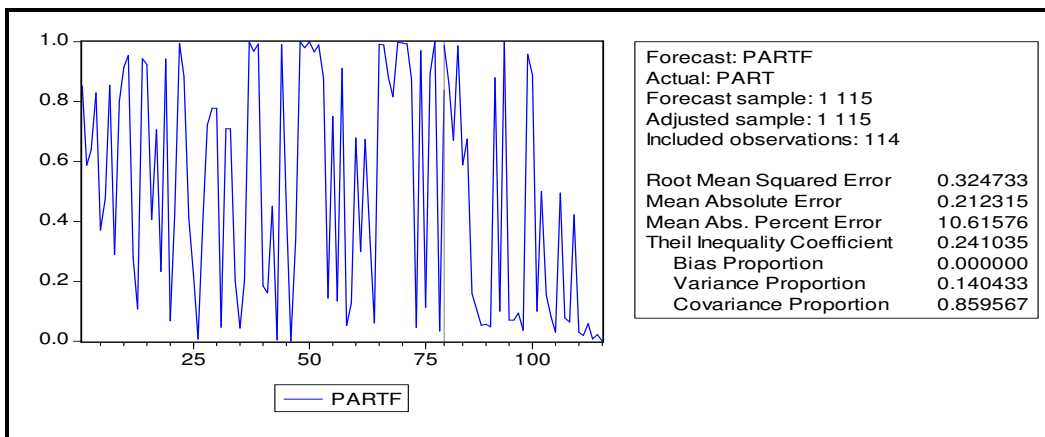
Anexo N° 09 Resultados econométricos del modelo 3

Dependent Variable: PART
 Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)
 Date: 05/08/09 Time: 20:22
 Sample: 1 115
 Included observations: 114
 Convergence achieved after 6 iterations
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	1.585944	1.263621	1.255078	0.2095
EDAD	-0.051913	0.025000	-2.076489	0.0378
K	-0.028919	0.011075	-2.611202	0.0090
MOTIV	-1.514854	0.645952	-2.345149	0.0190
NCE	2.251547	0.533857	4.217508	0.0000
CAPEM2	3.914904	1.128994	3.467605	0.0005

Mean dependent var	0.508772	S.D. dependent var	0.502130
S.E. of regression	0.344264	Akaike info criterion	0.822946
Sum squared resid	12.79990	Schwarz criterion	0.966957
Log likelihood	-40.90794	Hannan-Quinn criter.	0.881392
Restr. log likelihood	-79.00123	Avg. log likelihood	-0.358842
LR statistic (5 df)	76.18659	McFadden R-squared	0.482186
Probability(LR stat)	5.22E-15		

Obs with Dep=0	56	Total obs	114
Obs with Dep=1	58		



Anexo N° 10: Galería Fotográfica

10.1: Artesanas Pedregal Grande



10.2: Artesanas Narihualá



10.3: Artesanas Vitalina Nuñez



10.4: Exhibición productos “Plaza del Sol” Apoyo Grupo Romero

