

**“EVALUACIÓN AL PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DE LA
FUNDACIÓN BANIGUALDAD EN LA REGIÓN METROPOLITANA”**

INFORME FINAL DE SEMINARIO DE TÍTULO PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE
LICENCIADO EN TRABAJO SOCIAL Y EL TÍTULO PROFESIONAL DE ASISTENTE SOCIAL

ALUMNA: CLAUDIA CANALES URRIOLA

PROF. GUIA: MARIA ANTONIETA URQUIETA

2012

REF.: Informa evaluación y calificación Seminario
de Título de alumna que indica.

VALPARAISO, 23 de Julio de 2012.-

SEÑOR DECANO:

En cumplimiento de las disposiciones vigentes en la Universidad, en mi calidad de Profesora Guía, cumplo con informar a Ud. la evaluación practicada y calificación que he asignado al Seminario denominado: ***“EVALUACIÓN AL PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DE LA FUNDACIÓN BANIGUALDAD EN LA REGIÓN METROPOLITANA”***, cursado durante el II semestre 2011 y I semestre 2012 por la alumna de la Escuela de Trabajo Social – Campus Santiago, Srta. ***CLAUDIA ANGÉLICA CANALES URRIOLA***, incluyendo la sistematización de dicho seminario en el respectivo informe final.

Para efectos de la calificación se ha evaluado:

- a) Importancia, originalidad y aporte del trabajo al campo profesional;
- b) Aspectos metodológicos;
- c) Amplitud y suficiencia del desarrollo del tema y de la bibliografía utilizada;
- d) Régimen formal de citas;
- e) Carácter de la redacción y calidad del vocabulario técnico utilizado.

Por lo anteriormente expuesto vengo en calificar el presente Seminario de Título, con nota **6,3 (seis coma tres)**.


MARÍA ANTONIETA URQUIETA ÁLVAREZ
PROFESORA GUÍA

AL SEÑOR
ALBERTO BALBONTÍN RETAMALES
DECANO
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES
PRESENTE
MAUA/fpu.-

REF.: Informa evaluación y calificación Seminario
de Título de la alumna que indica.

VALPARAISO, 27 de Julio de 2012.-

SEÑOR DECANO:

En cumplimiento de las disposiciones vigentes en la Universidad, en mi calidad de Profesor Informante, cumplo con informar a Ud. la evaluación practicada y calificación que he asignado al Seminario denominado: **“EVALUACIÓN AL PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DE LA FUNDACIÓN BANIGUALDAD EN LA REGIÓN METROPOLITANA”**, cursado durante el II semestre 2011 y I semestre 2012 por la alumna de la Escuela de Trabajo Social – Campus Santiago, Srta. **CLAUDIA ANGÉLICA CANALES URRIOLA**, incluyendo la sistematización de dicho seminario en el respectivo informe final.

Para efectos de la calificación se ha evaluado:

- a) Importancia, originalidad y aporte del trabajo al campo profesional;
- b) Aspectos metodológicos;
- c) Amplitud y suficiencia del desarrollo del tema y de la bibliografía utilizada;
- d) Régimen formal de citas;
- e) Carácter de la redacción y calidad del vocabulario técnico utilizado.

Este proyecto se realizó bajo los auspicios de Banigualdad que constituye un proyecto microfinanzas de la institución ChileAcción. Desde una mirada cuantitativa el estudio aborda el factor sociodemográfico femenino generado en torno a la microempresa en la que los aspectos organizacionales y de solidaridad básica constituyen los motivos reales de un desarrollo microempresarial de carácter comunitario, constituyendo la bibliografía de base un aporte discreto y suficiente. La riqueza del trabajo está principalmente en el acercamiento empírico a una realidad social de emprendimiento femenino orientado a la formalización de su actividad económica, lo que el estudio logra exitosamente.

Por lo anteriormente expuesto vengo en calificar el presente Seminario de Título, con nota **6,5 (seis coma cinco)**.



PATRICIO GARCÍA LETELIER
PROFESOR INFORMANTE

AL SEÑOR
ALBERTO BALBONTÍN RETAMALES
DECANO
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES
PRESENTE
PGL/fpu.-

Agradecimientos

Quiero agradecer a la Fundación BanIgualdad por el espacio y la confianza para el desarrollo de mi Seminario de Título.

Quiero agradecer a mi profesora guía, María Antonieta Urquieta, quien sin conocer mucho mis capacidades, confió en lo que veía en mí. Apoyó cada una de mis decisiones un tanto inseguras, pero ella hacía ver todo lo positivo y enriqueciéndolo con su motivante personalidad es que logré confiar en lo que iba desarrollando.

Quiero agradecer a mi familia, que a pesar de las dificultades, han apoyado cada una de mis acciones con esa confianza ciega de la familia por ser familia. Confiando también en lo que han construido. A mis padres, quienes sembraron en mí la inquietud por el Trabajo Social, y es el regalo más hermoso que me han hecho, permitir encontrarme con el deber social de ser arte y parte de todas las construcciones sociales. Espero que mi mejor regalo sea corresponder a la responsabilidad social que cada uno tiene en sus disciplinas. A mis hermanas Jessica y Jimena que dentro de sus experiencias estudiantiles, les transmitían tranquilidad a mis padres para que sintieran que no estaba tan perdida como podría haber estado en otro entonces. A mi hermano, que hoy está lejos de Chile, pero que más que nunca he sentido su apoyo y sus deseos de verme finalizar mi proceso educativo con una sonrisa en la cara.

Agradezco a mis amigos/as. A todos, con quienes me conocí en el proceso de universidad, con quienes me reencontré estos años, con quienes me encanté y de quienes me enamoré y seguirán escuchando mis “blasfemias sociales” que han construido el lazo de amistad y amor, y han marcado mi carácter. A Cynthia C., Angela D., Barbara L., Alvaro P., Germán L., Makarena O., Alvaro C., Valeria V., Felipe G. H., Rodrigo S., Patricio E.; y en especial a Alan De La Fuente, con quien terminamos este proceso juntos, y con quien muchas veces, en nuestros ánimos más alicaídos, nos dimos ánimos, sacando fuerzas de flaquezas, pero de algún lado del otro nos apoyamos y avanzamos.

El proceso finaliza. Que empiece la lectura.

Palabras Preliminares

Se debe mencionar que este estudio se enmarca en la finalización de la etapa educativa del Pregrado de Trabajo Social en la Universidad de Valparaíso campus Santiago, espacio en el que se pretende plasmar los conocimientos adquiridos durante cinco años de educación superior.

Personalmente ha sido un proceso con más dificultades de las esperadas, no ya por limitaciones institucionales, ni de la Universidad ni de la Fundación, sino por limitaciones personales. El Seminario de Título debió desarrollarse durante el año 2011, pero resultó ser un año de movilizaciones estudiantiles y nacionales que, por decisión personal, no podían quedar indiferentes para mí. El tipo de educación que me ha entregado mi país ha sido un tema constante en mi construcción como persona. La educación no es una instancia solo de crecimiento personal, sino que social, y por ello, y por el amor y respeto a la disciplina, no podía sino que arriesgar lo mínimo que podía por ver que los “peros” presentes en el modelo educativo estaban más presentes que nunca en mí alrededor. Fue un costo, un costo económico y emocional que afectó también a mi familia. Pero a pesar de ello, como familia, lo asumimos como parte de un proceso social que aun está en vías de desarrollo, del cual no creo que nos volvamos indiferentes.

Asumiendo la situación concreta de las movilizaciones en el Campus Santiago, es que también, al inicio del segundo semestre 2011 (octubre) es que decido retomar el Seminario. No con desesperanza por los costos de las movilizaciones que duraron más de seis, sino por una cuestión de deber con mi familia, que a pesar de todo el apoyo y la convicción en la movilización social, veían con tristeza la poca capacidad del Gobierno de transar con las demandas sociales. Decidí reiniciar mi Seminario no por no seguir creyendo en la movilización social, sino porque no considero estuviéramos en épocas de mártires. Estamos en la parte del proceso en que es imperioso rearmarse, reestructurarse y redefinirse como sociedad para seguir adelante con nuestras demandas. Y mi familia bien me ha enseñado que es imposible seguir adelante cuando te anulan. La trinchera que me han inculcado es el conocimiento, y es por ello también que el Seminario de título comienza finalizadas las movilizaciones.

La búsqueda de la institución patrocinante también resultó un poco caótica. Con muchas no logré contacto alguno a pesar de contar con ellos. Otras se cayeron después de declarar una primera intención de acercamiento. Es así como en Diciembre de 2011 aparece Banlgualdad, quienes se contactaron primero con mi profesora guía María Antonieta Urquieta. Así es que logramos finalmente darle el vamos a la vinculación con la institución y posterior desarrollo del Seminario de Título.

Debo reconocer que la temática de Emprendimiento ha sido desconocida para mí. Fue un proceso intenso de aprendizaje el vincularme con BI y su quehacer. Hoy veo en el Emprendimiento un gran potencial para el desarrollo social.

El Seminario de título ha sido un proceso de aprendizaje, pero también de autoconocimiento, en donde he visualizado potenciales habilidades profesionales mías, a demás de mis propias habilidades personales, para la concreción de todo el trabajo tremendo que hay detrás de esta investigación. Ha sido desgastador, pero no por eso malo; de hecho, todo lo contrario. Creo que como disciplina tenemos un campo importante donde intervenir que son las evaluaciones a programas sociales, contamos con un plus que es la sensibilidad social que quizás no podrían tener otras disciplinas del área. Tenemos esa credibilidad que la gente nos otorga de manera gratuita, y que debemos responder a ella con la responsabilidad profesional y social con la que nos hemos formado como profesionales.

“Si Tengo un Hermano”

*Si tengo un hermano, hermano que arde,
hermano mestizo, hermano de hambre,
empapo mis himnos con luz de su aire,
tiño mi bandera también de su sangre,
si tengo un hermano, si tengo un hermano.*

*Si tengo un hermano, hermano de suerte,
hermano de vida, de historia y de muerte,
no mido sus años, su poca fortuna,
no mido su facha, ni mido su altura,
si tengo un hermano, si tengo un hermano.*

*Si tengo un hermano, hermano de sueños,
hermano de bala, hermano de empeño,
le entrego mis libros, le entrego mis manos
sin un humillante recibo de pagos,
si tengo un hermano, si tengo un hermano.*

Silvio Rodríguez, 1972

Índice

- Presentación	7
- Capítulo I	8
Marco institucional	9
1.- Antecedentes Institucionales	9
2.- Responsabilidad Social de Institución	11
3.- Servicios Ofrecidos	11
4.- El Programa de Microcrédito de Banlgualdad	12
4.1.- Objetivos del Microcrédito	12
4.2.- Funcionamiento del Programa de Microcrédito	13
4.2.1.- Centros	15
4.2.2.- Préstamo Grupal	16
4.2.3.- Formación Grupal	17
4.3.- Implementación del Programa	18
- Capitulo II	19
Marco de Referencia	20
1.- Emprendimiento	20
1.1.- Algunas nociones de Emprendimiento	20
1.1.1.- Algunas consideraciones concluyentes	22
2.- Microempresa	23
2.1.- Contextualización: Modelo Económico Mixto	23
2.2.- Conceptos de Microempresa	24
2.3.- Características	25
2.4.- Consideraciones concluyentes	25
3.- Consideraciones Concluyentes	26
- Capítulo III	27

Marco Metodológico	28
1.- Tipo de Estudio	28
2.- Modelo de Evaluación	30
3.- Objetivos de la Investigación	31
4.- Universo y Muestra	31
5.- Técnica de Recopilación de Datos	32
5.1.- Procesamiento de Datos	33
5.2.- Plan de Análisis	33
6.- Trabajo de Campo	46
- Capítulo IV	49
Análisis e Interpretación de Datos	50
1.- Primer Objetivo Específico	50
2.- Segundo Objetivo Específico	61
3.- Tercer Objetivo Específico	67
3.1.- Juicio Evaluativo	77
4.- Cuarto Objetivo Específico	79
4.1.- Juicio Evaluativo	88
5.- Quinto Objetivo Específico	90
5.1.- Juicio Evaluativo	101
6.- Recomendaciones a la Institución	102
- Capítulo V	104
Conclusiones	105
1.- En relación al objetivo de investigación	105
2.- En relación a la metodología de investigación	105
3.- En relación al Trabajo Social	108
3.1.- ¿Por qué Trabajo Social?	108

3.2.- Oportunidades de Intervención	109
- Bibliografía	110
- Anexos	113

Presentación

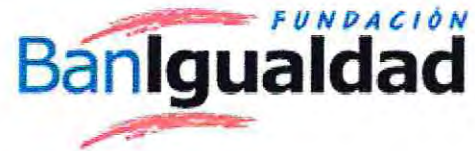
El presente documento de Seminario de Título tiene como objetivo dar cuenta del proceso investigativo de la alumna seminarista de título durante el período de Diciembre de 2011 y Julio de 2012.

La investigación se realizó bajo el patrocinio de la Fundación BanIgualdad referida en la Región Metropolitana, estimando el interés institucional de evaluar el programa de Microcrédito que desarrolla a nivel nacional.

Recogidas las inquietudes y perspectiva en el quehacer social de BI, es que el desarrollo de esta investigación se construye en cinco capítulos, partiendo con la contextualización institucional en el Marco Institucional, seguido por el Marco de Referencia en donde se conceptualizan las temáticas tratadas por la institución. Luego, un tercer capítulo es el Marco Metodológico donde se fundamenta el tipo de investigación a realizar en el Seminario de Título. Un cuarto capítulo de Análisis e Interpretación de Datos que presenta el resultado de la aplicación del instrumento utilizado y planteado en el capítulo anterior. Y finalmente el capítulo de Conclusiones donde se reflexiona a nivel general en torno a la investigación y su importancia para el Trabajo Social.



Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



Capítulo I

Marco Institucional

Marco Institucional¹

En este capítulo se revisarán todos los antecedentes institucionales en los que se configura el presente Seminario de Título, en lo que respecta a su historia y sus principios institucionales que fundamentan su quehacer

1.- Antecedentes Institucionales

En el año 2001, la Fundación Chile Acción-La Vaca comienza un proyecto de microcréditos llamado Fondo Confianza, basado en el modelo de microemprendimiento de Muhammad Yunus, creador del primer Banco de los Pobres. Este modelo implementado en Chile a través de la Fundación Chile Acción, permitió hacer entrega de dos mil microcréditos a mujeres de escasos recursos tanto de zonas rurales como de sectores periféricos. Todo lo anterior permitió a la fundación recopilar experiencia y poder desarrollar la fórmula del microcrédito con mayor seguridad; y ha sido toda esa experiencia lo que ha demostrado que este método de economía se convierte en una eficaz herramienta para la superación de la pobreza. Dada toda la experiencia positiva que adquirió la Fundación Chile Acción, es que se crea el Proyecto de Microfinanzas Balgualdad.

Hoy, Banlgualdad es una fundación sin fines de lucro que otorga créditos financieros y otros servicios dedicados a personas de escasos recursos que tengan una microempresa o algún negocio a iniciarse. Estos beneficios que se otorgan son principalmente para fomentar la microempresa con miras a su sustentabilidad a lo largo del tiempo, y que permita a los beneficiarios mejorar su calidad de vida a partir de mejoría, mantención y evolución de su negocio. Todo lo anterior ante la premisa valórica de Banlgualdad de confianza, responsabilidad y solidaridad.

Valores:

Confianza: *“En la capacidad del emprendimiento de las personas, independiente de su situación socioeconómica”*

Responsabilidad: *“...que surge como respuesta a la confianza puesta en ellas”*

(1) Pax Dettoni para Fundación Banlgualdad, *Manual de Operaciones*, Santiago, Chile, 2007

Solidaridad: *“Indispensables para el éxito de los proyectos y razón por la cual se trabaja en grupos solidarios”*

Así, Banlqualdad declara su misión y visión:

Misión

Otorgar un servicio de microfinanzas de calidad, eficiente y oportuno a hombres y mujeres emprendedores de los sectores más pobres y vulnerables de nuestro país, promoviendo con ello un desarrollo social y económico que perdure en el tiempo.

Visión

Banlqualdad es una Institución de Microfinanzas, integrada por personas que confían en las capacidades de cada individuo, su vocación de emprendimiento y responsabilidad. Banlqualdad quiere acompañarlos en el proceso de llegar a ser microempresarios, y convertirse de esta forma en un actor relevante en el desarrollo y progreso de los más necesitados y en la erradicación definitiva de la pobreza de nuestro país.

Con estos lineamientos institucionales, Banlqualdad centra su quehacer en el microempresario, plasmándolo así en sus objetivos como fundación:

Objetivo General

“Mejorar el nivel de vida de hombre y mujeres que viven en condiciones de desigualdad de oportunidad entregando herramientas microfinancieras eficaces y apoyo integral para el desarrollo de proyectos de emprendimiento.”

Objetivos Específicos

- “Entregar microcréditos para financiar iniciativas de emprendimiento
- “Promover autoempleo y generación de ingresos propios
- “Entregar capacitación y formación empresarial
- “Fomentar el desarrollo de las habilidades personales de nuestros clientes”

2.- Responsabilidad Social de Institución

Uno de los intereses principales de Banlqualdad y que justifican su existencia es el desarrollo social en personas de escasos recursos, entendiendo al microcrédito como la herramienta para el desarrollo a través del progreso de las actividades económicas que decidieron emprender con ayuda de este microcrédito, esperando que el resultado de esto sea principalmente el aumento económico de los microempresarios para asegurar sustentabilidad de sus microempresas en lo que respecta inversiones cada vez mayores para la evolución de sus negocios. Pero aun así, BI no solo espera que el microcrédito de pie a este progreso, sino que hace un acompañamiento al microempresario en este proceso a través de diferentes instancias y con diferentes servicios, ya no solo financieros, servicios que tienen el objetivo de potenciar la utilidad del microcrédito. Con este crecimiento que se espera de la microempresa, también se espera que el pago del microcrédito sea más holgado, que no signifique un apuro económico para el usuario, y así mismo, estos servicios no financieros apoyan el progreso de la microempresa, y esto permite la mejoría en la calidad de vida del microempresario

“Banlqualdad actúa como agente generador de desarrollo social y económico, mediante la oferta de servicios financieros y no financieros a las microempresas en aras a lograr su sustentabilidad y crecimiento en el tiempo. Las microempresas al crecer generan puestos de empleo entre los habitantes de las mismas zonas donde se encuentran, lo que significa que se genera empleo entre aquellos con mayor dificultad para acceder al empleo por sus condiciones de marginalidad y desigualdad de oportunidades”

Vale esclarecer que si bien BI se enfoca en otorgar microcréditos a personas de escasos recursos, su acción institucional va enfocado hacia personas emprendedoras, y que el potenciar sus microempresas permitiría a aquellas personas que no son emprendedoras, contar con una oportunidad de trabajo remunerado. Por todo lo anterior, es que BI tiene plenamente claro quienes son los usuarios a quienes se le entregan los microcréditos, y son quienes tengan por principal característica el microemprendimiento.

3.- Servicios Ofrecidos

Para el desarrollo de todo lo anterior, y como se ha explicado anteriormente, BI desarrolla diferentes aspectos para el crecimiento de la microempresa, entendiendo que el foco de la institución no es el microcrédito sino que la

microempresa. Por tanto, BI en busca del logro de lo anterior es que ofrece diferentes servicios financieros y no financieros:

1.- Financiamiento: se otorgan créditos solidarios de bajos montos a corto plazo a grupos de entre 15 a 20 personas.

2.- Formación: se ofrecen talleres de formación para los microempresarios que les permitan progreso en términos administrativos y de gestión de empresas, como también en aspectos técnicos para la mejora de la producción y venta de sus productos

3.- Seguimiento: BI cuenta con equipos de ejecutivos que se reúnen semanalmente con lo grupos de microempresarios para orientarlos en soluciones de problemas

4.- Apoyo en el mercadeo: se entrega el soporte que los microempresarios necesiten para acceder a nuevos mercados mediante el desarrollo de catálogos, realización de ferias, contactos comerciales, etc.

4.- El Programa de Microcrédito de Banlqualdad

Banlqualdad declara que el microcrédito trata de un pequeño préstamo a personas de escasos recursos que no son clientes de un banco tradicional, por lo cual este préstamo busca financiar proyectos laborales como un negocio pequeño.

Tras todo lo anterior, el microcrédito cuenta con algunas características propias:

-Tamaño reducido del monto prestado

- Corto plazo de devolución

- Reposición en períodos pequeños (semanalmente)

- Sin aval

4.1.- Objetivos del microcrédito

Mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos, es decir, sacarlos del círculo de la pobreza mediante la puesta en marcha de un negocio que genere *ingresos suficientes* con los que *devolver el préstamo y mejorar el nivel de vida de su familia*.

Como se explica anteriormente, Banlgualdad no busca el endeudamiento de sus clientes, sino que fomentar la microempresa, por lo mismo declara condiciones para que el crédito no sea solo endeudamiento:

1.- Nivel mínimo previo de actividad económica de la microempresa

2.- Capacidad empresarial del microempresario

3.- Talento gerencial del microempresario

4.- Responsabilidad con el cliente mediante la oferta de otros servicios de desarrollo empresaria.

Estas condiciones permiten asegurar tanto a la institución como al microempresario la posibilidad de responder a cada cuota que debe pagar y a cada compromiso adquirido con Banlgualdad para el pago del microcrédito

4.2.- Funcionamiento del Programa

El programa de microcrédito de Banlgualdad se desarrolla mediante la agrupación de microempresarios, llamados *Centros*, accediendo así, a un *préstamo grupal*, de pago semanal. De esta forma, Banlgualdad asegura a sus clientes beneficios ya no solo financieros. Y así mismo, esta instancia se convierte en el eje central para convocar a un grupo de entre 15 a 20 microempresarios para llevar a cabo los objetivos de la institución. A demás de préstamos grupal, BI ofrece a sus afiliados la posibilidad de integrar conocimientos microempresariales a través de reuniones formativas en cada uno de sus centros, y correspondientes a cada ciclo de desarrollo del financiamiento.

- Perfil de los Microempresarios:

Criterios para que un microempresario sea miembro de un Centro de Banlgualdad:

- 1.- Entre 18 y 70 años de edad
- 2- Física y psicológicamente apto para realizar su actividad económica
- 3.- Sin capacidad de crédito en instituciones formales (Banca privada –no incluye casas comerciales-)
- 4.- Sin ningún crédito vigente en otra institución de microfinanzas
- 5.- Idealmente con un negocio en funcionamiento que le permita tener ingresos semanalmente. Si es un negocio nuevo, éste debe cumplir con otros requisitos.
- 6.- Con residencia permanente en la municipalidad, al menos desde hace un año
- 7.- Propiedad de su vivienda, o de su arriendo (al menos desde hace un año). En caso de ser allegados, como máximo, se pueden permitir 4 por Centro
- 8.- Con disponibilidad para atender a las 4 sesiones formativas antes del desembolso del crédito
- 9.- Con compromiso de asistir semanalmente a las reuniones del Centro y de pagar su deuda, así como de actuar solidariamente con la deuda impagada de otros miembros de su centro
- 10.- Con compromiso de participar en todas las cuotas de la *Polla 21* del Centro
- 11.- Con compromiso de hacer su aporte al Fondo Apoyo al Microempresario
- 12.- Con buena reputación entre sus vecinos y conocidos.

Cuando un microempresario empieza un nuevo negocio utilizando el crédito que otorga BI pueden integrar un Centro, sin embargo, del total de asociados al centro, estos negocios nuevos no pueden representar a más del 30%. Así es que BI define criterios para que esos microempresarios con nuevo negocio califiquen para pertenecer a un Centro:

- Debe tener experiencia probada en el tipo de actividad económica que desea emprender
- Idea de negocio de que de la posibilidad al microempresario de recibir ingresos semanalmente
- Los otros miembros del Centro tienen que acordar avalarlo solidariamente.

Vale aclarar que BI, ante un negocio nuevo o que tenga menos de tres meses de vigencia, su monto de préstamo es menor y limitado al entregado a microempresarios con negocios de más tiempo.

4.2.1.- Centros

BanIgualdad declara que los centros están compuestos por hombres y mujeres que se agrupan de forma voluntaria para trabajar de manera conjunta en la búsqueda de un beneficio en el progreso de sus microempresas.

Estos grupos se reúnen semanalmente correspondiendo al pago de cuotas de los microcréditos, reciben capacitaciones de parte de BI, asistencia técnica respecto a su funcionamiento como centro y mantienen una rutina de ahorro.

4.2.1.1.- Composición de los centros:

- Grupos de entre 15 a 25 personas para un primer ciclo, posteriormente deben mantener el número de personas, o aumentarlo, pero jamás disminuirlo
- Los participantes del centro deben tener una condición socioeconómica homogénea
- Deben vivir dentro de la misma zona
- Se conocen entre sí
- Y al menos el 70% de ellos deben tener su negocio funcionando.

A demás, cada centro debe contar con una Junta Directiva compuesta por Presidente, Vicepresidente, Tesorero, Secretario y Auditor. Esta Junta Directiva es parte de los 15 a 25 miembros de cada centro.

La importancia que BI le otorga a los centros es que los microempresarios no necesitan contar con un aval económico al momento de adquirir su microcrédito, sino que es el centro quien asume esa responsabilidad a modo de solidaridad grupal.

4.2.1.2.- El Centro como Aval Solidario:

El microcrédito es adquirido como centro, con veinte cuotas semanales, comprometiéndose los miembros del centro al pago del 100% del préstamo a través de la firma de un compromiso con el centro y con BI.

Para superar algunas situaciones de no pago, es que cada centro tiene la libertad de organizarse en torno al manejo de dinero externo a la responsabilidad que tienen con BI, por tanto realizan rifas, bingos, venta de comida, etc. Para contar con un fondo en caso de que algunos microempresarios no pudieran realizar el pago de una de sus cuotas semanales; obviamente, el monto debe ser posteriormente devuelto por quien haya cubierto su deuda con parte de ese fondo.

El no pago del préstamo grupal acordado al final del ciclo, impide que el centro continúe en el proceso de financiamiento de la institución, en que cada ciclo (partiendo del ciclo 1) le permite a cada microempresario aumentar su préstamo con BanIgualdad.

4.2.2.- Préstamo Grupal

BanIgualdad hace una clasificación de los centros según *ciclos* a los cuáles pertenecen sus usuarios en la medida que han cumplido con el compromiso de devolución del préstamo otorgado por BI.

Cada ciclo corresponde a un monto específico otorgado a cada microempresario que al cabo de 20 semanas debe constar con el pago total de su préstamo según el ciclo que termina.

Ciclo	Monto
1	Negocios con más de 3 meses: \$40.000 a \$100.000 Negocios con menos de tres meses: \$40.000 a \$60.000
2	\$40.000 a \$120.000
3	\$40.000 a \$140.000
4	\$40.000 a \$160.000

5	\$40.000 a \$180.000
6	\$40.000 a \$200.000
7	\$40.000 a \$250.000
8	\$40.000 a \$300.000
9	\$40.000 a \$350.000
10	\$40.000 a \$400.000

Fuente: Manual de Operaciones de Banlgualdad

El préstamo de Banlgualdad tiene una tasa de interés de 12,5% del monto entregado en cada ciclo. Por lo que al final de las 20 semanas de duración de cada ciclo, cada microempresario ha pagado su préstamo con un recargo del 12,5% de tasa de interés distribuido, al igual que su el microcrédito, en 20 semanas.

La renovación del préstamo queda sujeto al comportamiento de cada microempresario tanto en la responsabilidad económica con BI y su centro de pertenencia, como en el comportamiento social que tenga dentro del grupo-centro.

4.2.3.- Formación Grupal

Banlgualdad ofrece formación a sus afiliados entorno a la temática de microempresa, a través de profesionales quienes se reconocen como *Ejecutivas* a cargo del asesoramiento de cada centro, tanto en lo técnico correspondiente a la organización de los centros, como en la promoción tanto de la institución como de habilidades empresariales y emprendedoras.

Cabe destacar que cada Ejecutiva es quien realiza el primer contacto en cada zona para la constitución de nuevos centros, a través de la promoción de BI en organizaciones locales y gubernamentales pertinentes para la convocatoria de los microempresarios interesados en ser parte de BI. Organiza los primeros encuentros con los microempresarios, y al formar un centro, es quien realiza sesiones formativas a lo largo de los ciclos de los que sean partes los centros.

4.3.- Implementación del Programa

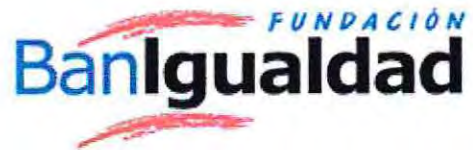
La implementación cuenta de 10 fases

Fases	Responsables	Beneficiados
1° Identificación y Selección de Zona	Ejecutiva	
2° Promoción y Abordaje de BI	Ejecutiva y Municipalidad	Pobladores Interesados
3° Primera Reunión Informativa	Ejecutiva	Pobladores Interesados
4° Primera Visita al Negocio	Ejecutiva	Microempresarios de cada centro
5° Cuatro sesiones formativas por ciclo	Ejecutiva	Microempresarios de cada centro
6° Desembolso del Préstamo	Banigualdad	Microempresarios de cada centro
7° Visita uso del préstamo	Ejecutiva	Microempresarios de cada centro
8° Las 20 reuniones semanales (capacitaciones y pago de cuotas)	Ejecutiva Microempresarios	Microempresarios de cada centro
9° Seguimiento y acompañamiento del negocio	Ejecutiva	Microempresarios de cada centro
10° Renovación	Ejecutiva	Centro y cada microempresario

Fuente: Elaboración Propia



Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



Capítulo II

Marco de Referencia

Marco de Referencia

En este capítulo se abarcarán los conceptos pertinentes al estudio que se desarrollará en esta investigación. Estos conceptos son de emprendimiento y microempresa. La presentación de estos conceptos permitirá visualizar la interacción existente entre ellos para dar pie a lo que refiere el programa de microcrédito.

1.- Emprendimiento

1.1.- Algunas nociones de Emprendimiento

La Real Academia Española identifica la acción de emprender como “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”². Dado este concepto, se puede entender que el emprender no es solo la acción de iniciar un proyecto, tiene un valor agregado que es el potencial riesgo que presenta el proyecto.

La acción emprendedora es llevada a cabo, entonces, por un emprendedor, palabra que es acuñada desde el francés *entrepreneur* que quiere decir pionero⁵. Las personas identificadas como *entrepreneur* eran quienes actuaban a pesar del riesgo, o más bien asumiéndolo, y es ese elemento el que les diferencia del actuar normal de las personas: la incertidumbre. A pesar de ser un término utilizado en las ciencias económicas, el emprendedor no solo realiza proyectos económicos, también sociales; así podemos decir que “emprender es perseguir la oportunidad más allá de los recursos que se controlen en la actualidad”⁴

Algunos aportes teóricos al emprendimiento:

Como se indica anteriormente, el concepto de emprendedor no va solo asociado a lo económico, sin embargo, la economía es quien más ha explotado este concepto y lo ha acuñado como un fenómeno posible dentro de su ciencia.

(2) *Diccionario de la Real Academia Española*, Vigésima segunda edición. Recuperado de www.rae.es

(3) Fomichella, María Marta. *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Monografía. Enero, 2004

(4) Stevenson, citado por Mario Dether en su artículo *Intraentrepreneurship*, 2001

(5) Op. Cit. 3

Este concepto fue introducido en la economía por Richar Cantillon, economista francés, quien contextualiza al *entrepreneur* –emprendedor– dentro de la economía.

Cantillon⁶ indica que el emprendedor no posee un retorno seguro de su emprendimiento. Por tanto es él único y exclusivamente quien asume y soporta los riesgos que dominan el comportamiento del mercado (Thomson, 1998)

A raíz de esta idea del riesgo que asume el emprendedor según Cantillon, Say, economista francés, afirma que el emprendedor es un “individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad”. (Brunett, 2000). Say declara que esto posiciona al emprendedor no solo en su acción individual, sino que involucra a toda la sociedad, por tanto su éxito será también importante para su contexto.

La Teoría Clásica de la Economía no logra explicar el fenómeno del emprendedor, ya que la teoría clásica habla de obtener el máximo de recursos y llegar al equilibrio, y es esto último lo que impediría la potencial aparición del *entrepreneur*.

A principios del siglo XX, Joseph Schumpeter⁷ dice que los emprendedores son personas dinámicas y fuera de lo común, innovadoras que introducen los cambios en el sistema económico, creándose un desequilibrio dinámico causado por los mismos emprendedores; así cuentan con un contexto que les permite introducir un nuevo producto o uno viejo de nueva manera.

Un aporte de importancia para el concepto actualizado del emprendimiento y emprendedor es el que no deja Ludwing Von Mises⁸, quien identifica tres características esenciales para identificar a un emprendedor. Primero habla del emprendedor como un evaluador, es decir, calcula el entorno en que establece su emprendimiento, en base a esos resultados actúa y se permite actuar también en base a las necesidades que va descubriendo. La segunda característica es que el emprendedor es empresario, pues utiliza factores externos de tal modo que le permiten producir su mercancía.

(6) González Campo, Hernán. *Modelo de emprendimiento en Red-MER. Aplicación de las teorías del emprendimiento en las redes empresariales*. Revista Latinoamericana de Administración n° 40, pp 13-31. Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración Latinoamericanistas, 2008

(7) Cortés Durán, Patricio. *Emprendimiento e innovación en Chile, una tarea pendiente*. Universidad del Desarrollo, 2008

(8) Op. Cit. 7

Y por último, el emprendedor es capaz de tolerar la incertidumbre, ya que su acción es en miras a futuro y obviamente no conoce lo que pudiera suceder en el desarrollo de su acción.

Por su parte, Kizner⁹ declara que un emprendedor debe estar atento a las oportunidades, todo esto en el contexto de incertidumbre en el que se desarrolla la actividad emprendedora, en que ésta debe estar precedida por el análisis de sus contexto para la posterior toma de decisiones.

Peter Ducker (1985) quien es un destacado autor sobre emprendimiento, indica que es necesario aclarar que no cualquier negocio nuevo y pequeño es un emprendimiento, por lo tanto, quien lo gestiona no es necesariamente un emprendedor. Esto es porque Ducker¹⁰ declara que el emprendedor no es por carácter, sino que por conducta. Considera que cualquier persona que sea capaz de tomar decisiones, puede innovar, por lo tanto, ser emprendedor. También destaca que el emprendimiento no puede ser solo relacionado con lo económico, ya que está en relación con todas las actividades humanas.

1.1.1.- Consideraciones concluyentes

Dadas estas conceptualizaciones del emprendimiento, vale bien destacar algunos puntos importantes:

- 1.- La persona emprendedora no se destaca solamente por iniciar un negocio, por lo tanto, no se es solamente emprendedor en la cuestión económica.
- 2.- Las personas emprendedoras tienen características que se expresan en conductas, no en sus personalidades.
- 3.- Las características que se expresan en un emprendedor son: innovación, creatividad, confianza ante el riesgo, motivación.

1.2.- Implementación del Emprendimiento

El fenómeno de personas emprendedoras, como se explica anteriormente, corresponde a capacidades individuales al enfrentar nuevos desafíos en la vida; se representan en conductas, por lo tanto, el emprendedor es una persona que resalta del resto en cuanto es capaz de innovar y arriesgarse.

(9) Op.Cit. 7

(10) Op. Cit. 3

Sin embargo, vale destacar una de las visiones más importantes del emprendimiento es su conjugación con el Desarrollo Local, entendiendo que el desarrollo de una comunidad local, según señala la Organización de Naciones Unidas ONU, es “el proceso por el cual el propio pueblo participa en la planificación y ejecución de programas destinados a elevar el nivel de vida. Esto implica la colaboración indispensable entre el gobierno y el pueblo para llevar a cabo eficaces esquemas de desarrollo viables y equilibrados”¹¹

En 1995, la OCDE indica que “El enfoque local del desarrollo es una respuesta a los problemas del desempleo y desorganización económica causados por la decadencia industrial y las deslocalizaciones. Después del fracaso relativo de los proyectos organizados y aplicados por organismos públicos nacionales, la idea de utilizar procedimientos locales ha ido ganando vigencia”.¹² Con la perspectiva de la OCDE es cuando el emprendimiento entra en juego.

2.- Microempresa:

2.1.- Contextualización: Modelo Económico Mixto

La microempresa se contextualiza en un Sistema Económico Mixto Descentralizado, en donde el Estado y el Mercado comparten el rol de regularizar la economía local; en donde el Mercado regula oferta y demanda para un acceso equitativo a bienes y servicios por parte de la comunidad. Mientras tanto, el Estado procura, a su vez, asegurar servicios esenciales para la población resguardando el bien común, y a la vez regulando la actividad económica a través de organismos que fiscalizan el quehacer del Mercado.

(11) Citado por Patricio García Letelier en su libro *Servicio Social y Desarrollo Local*, Eval, Valparaíso, Chile, 1995

(12) Vázquez-Baquero, Antonio. *Desarrollo Local, Una estrategia para tiempos de crisis*. Universitas Forum, Vol. 1, n°2. 2009

(13) Op. Cit. 7

Todo lo anterior se entiende dentro de la Economía social de mercado, Alfred Muller-Armack¹³ quien explica que *“es una concepción de la economía dentro de una idea de sociedad. Esto significa, que en vez de hacer a un lado el tema de los valores, se los encara con seriedad, y se trata de usar la economía para ver cómo hacer mejor esa sociedad. La forma de concebir la economía social de mercado como un todo social es una vuelta a las raíces de la economía. De aquella economía pensada para mejorar el bienestar de cada una de las personas que viven en sociedad; de la tradición que crearon los padres de la economía al entenderla como ciencia social.”*

2.2.- Conceptos de Microempresa

En Chile, según el Ministerio de Planificación (2009) la microempresa es unipersonal, que tienen como máximo nueve empleados incluido el microempresario, con estudios de educación técnica o superior incompleta, y no pertenecen a los oficios de clero, artistas, deportistas, ni servicio doméstico.

Según El Fondo de Solidaridad e Inversión Social¹⁴, una microempresa es aquella que tiene un máximo de nueve empleados, tanto remunerados como no remunerados, incluyendo al propio microempresario y a los familiares que trabajen con él; la venta anual es hasta 2.400 UF y los activos fijos menores a 500 UF

La microempresa es una unidad productiva, potencialmente con perspectivas de crecimiento, pero pequeña en términos de capital, número de empleados y ventas, de bajo nivel tecnológico y organizacional, operada por su dueño que asume tanto funciones productivas, como administrativas, comerciales y gerenciales, con bajo nivel educacional formal. Tienen pocas posibilidades de acceder al sector formal de la economía en cuanto tienen poco acceso a crédito. Su actividad económica resulta ser el principal medio de vida de su dueño (Revistas Futuros). Las microempresas se asocian a la informalidad, en cuanto no cuentan con la legalidad con que desarrollan sus actividades, sin embargo se reconoce que para cualquier tipo de microempresa, esos registros si están disponibles en lo que respecta contar con patente o iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos.

(14) Citado en el Manual de Operaciones de BanIgualdad.

2.3.- Características

La microempresa es abordada desde diferentes perspectivas que explican el porqué de su aparición en modelos económicos capitalistas y mixtos.

Existe la Teoría de la Marginalidad que explica que la microempresa es el producto de una visión económica dual, en que el tradicionalismo convive en conjunto con el progreso dando pie a un proceso de modernización que apunta principalmente a la vinculación de la sociedad con la empresa, la producción industrial, el empleo asalariado estable, la vida urbana, el Estado y la ciudadanía. Por tanto, la marginalidad se visualiza en ocupaciones tradicionales y artesanales que son desplazadas

por la modernización de la economía a través de la industrialización moderna.

Lo anterior, es lo que le denota de la microempresa la tendencia a la informalidad (OIT, 1972) por tanto no corresponde a la dinámica de “trabajo realizado, trabajo remunerado” como explica Keith Hart¹⁵ (1971) en el informe Kenia. El uso de los conceptos formal e informal lo utiliza la OIT para definir las diferencias entre el sector tradicional y el sector moderno.

El Banco Mundial, en la década de los '80 comienza a promover la actividad *informal* como microempresa, potenciando el carácter empresarial en cuanto a su funcionamiento y organización.

2.4.- Consideraciones concluyentes

El modelo económico propicia la microempresa dada la nueva forma de distribución del trabajo, en que las actividades económicas son reconocidas como formales e informales, donde las formales hablan directamente de toda actividad regulada por el Estado y por el Mercado, y la informal corresponde a la actividad económica realizada en la marginalidad de estos mecanismos reguladores, pero potenciando las informales desde la perspectiva empresarial.

(1) Citado por Sergio Boisier en su documento como consultor independiente *Desarrollo Local ¿de qué estamos hablando?*, 1999

3.- Consideraciones Concluyentes de los Conceptos Revisados

La relación existente, entonces entre microempresa y emprendimiento radica en la funcionalidad que tiene la microempresa dentro de una economía global, que es básicamente sostener una situación económica desfavorable a base de la actividad económica informal, sin ser partícipe directo de un macro sistema económico, en que el emprendimiento no tiene real inferencia ni tampoco es realmente afectado por la situación económica nacional; y que para que se sostenga en el tiempo y corresponda al rol social dentro del concepto de Desarrollo Local es que quienes se identifiquen como microempresarios deben contar con habilidades y características emprendedoras, así se asegura que podrán enfrentar cualquier dificultad en su establecimiento como microempresa que pudiera presentarse debido a las pocas oportunidades económicas y sociales para desarrollar tal actividad debido a la informalidad en la que se enmarcan.

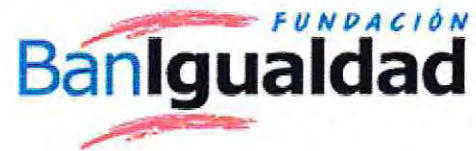
Como indica Muhammad Yunus¹⁶ al momento de plantearse alguna forma para que su país disminuyera la pobreza, que había sido el resultado de malos manejos políticos y además de grandes catástrofes naturales, el recurso primario estaba en la misma gente pobre, en el propio interés de la gente superar su condición social, por tanto, era necesario abarcar esa necesidad desde la participación como elemento esencial para la superación de la pobreza, el apoyo externo radicaba en los recursos a los que podrían acceder para iniciar negocios que les permitieran realizar una actividad económica. Es así como se crea el Banco de Los Pobres¹⁷ con la lógica del préstamo de microcréditos a través de la organización de microempresarios en grupos. Préstamos que fueran a corto plazo y que resultaran posible pagar con los ingresos de sus emprendimientos.

(2) Yunus, Muhammed. *Hacia un mundo sin pobres*. Primera Edición. Paidós. España, 2008

(3) Yunus, Muhammed, *El Banquero de los pobres*. Paidós, España, 2006.



Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



Capítulo III

Marco Metodológico

Marco Metodológico

En el presente capítulo se revisará todo lo permitiente a la investigación correspondiente al presente Seminario de Título. Cabe destacar que la investigación que se realizará ha sido discutida y acordada con la institución, por lo que se determinó realizar una Investigación Evaluativa. Esto debido a que Banlgualdad reconoce no haber realizado una evaluación acerca del real funcionamiento del Programa de Microcrédito. Es valido aclarar también, que en términos generales, todo lo que en este capítulo se presenta ha sido, igualmente, acordado con Banlgualdad. Así lo declara Briones (2006) en que recomienda la toma de decisiones con respecto a la evaluación de deben tomar en conjunto la institución que solicita la evaluación y el evaluador.

1.- Tipo de Estudio: Investigación Evaluativa

En términos generales, cuando hablamos de evaluación, nos referimos a la acción de apreciar o juzgar situaciones u objetos con ciertos criterios que estiman el cumplimiento o alcance de ciertos valores. Cuando evaluamos juzgamos tanto resultados de una acción como así la acción misma o los componentes de aquella ésta, determinándose así diferentes tipos de evaluaciones. (Briones, 2006)

En la particularidad de este estudio hablamos de una investigación evaluativa de lo que se define "evaluación de un programa"¹⁸. Entendiendo ésta como la necesidad de mantener un equilibrio entre el servicio entregado por una institución y lo que realmente reciben los usuarios; por lo tanto, la evaluación de un programa la entenderemos como *"Un tipo de investigación que analiza la estructura, el funcionamiento y los resultados de un programa con el fin de proporcionar la información de la cual se deriven criterios útiles para la toma de decisiones en relación con su administración y desarrollo"*¹⁹ (Briones, 2002)

(4) Weiss, Carol. *Investigación Evaluativa*, Trillas, México, 1975

(5) Briones, Guillermo, *Evaluación de Programas Sociales*, Trillas, México, 2002

Aun determinando este concepto, podemos caer en la subjetividad del evaluador al pretender interpretar a la institución a cargo del programa en cuestión al querer evaluar la importancia o valor del programa, es por esto que la investigación evaluativa se permite a sí misma ser más amplia que solo evaluar los resultados de un programa, y este tipo de investigación adquiere un alcance global del programa al evaluarlo, constituyéndose dentro de los intereses propios de programa, la institución y el evaluador. Así lo declara Edward Schumann (1967) “...el éxito de un proyecto evaluativo dependerá especialmente de la utilidad que le preste al administrador para mejorar los servicios (del programa)”²⁰

Briones²¹ (2006) continuando con la especificación de la evaluación nos presenta lo que él define como los propósitos de la evaluación:

“1.- Mejorar la efectividad cuantitativa del programa, es decir, el logro de sus objetivos.

“2.- Mejorar la calidad de los resultado, o sea la efectividad cualitativa del programa.

“3.- Aumentar la eficiencia interna del programa, vale decir, la relación entre insumos y resultados.

“4.- Mejorar la eficiencia externa del programa o adecuación de resultados con objetivos externos.

“5.- Someter a verificación la teoría o hipótesis que relaciona los componentes del programa con los resultados buscados.

“6.- Redefinir la población objeto: reducirla, homogeneizarla, etcétera.

“7.- Modificas la estructura, el funcionamiento y la metodología del programa.

“8.- Trata de cumplir, si es pertinente, las expectativas de la población objeto del programa (sobre su funcionamiento, recursos, objetivos, etcétera).

“9.-Controlar la aparición de posibles prácticas o resultados no deseados.

“10.- Tratar de homogeneizar los efectos, consecuencias y repercusiones del programa en diversos subgrupos de la población de referencia del programa.”

(6) Schumann, Edward. *Evaluative Research*. Russell Sage Fundation, New York, 1967

(7) Briones, Guillermo. *Métodos y técnicas de Investigación para las Ciencias Sociales*. Trillas, México, 2006

2.- Modelo de Evaluación: Referente Específico²²

El modelo de evaluación de Referente Específico que nos presenta Guillermo Briones hace referencia a las diferentes dimensiones que abarca una evaluación de programa, y es así como lo plantea el autor: *“Es un tipo de evaluación que analiza el contexto, los objetivos, los recursos, el funcionamiento y los resultados de un programa con el fin de proporcionar información de la cual se puedan derivar criterios útiles para la toma de decisiones en diversos niveles del programa”*

Respecto a esta investigación, la evaluación se centra en los resultados, entendiéndolos como cambios o modificaciones que se producen en la población-objetos y/o en el contexto físico-social en el que se aplica un programa. Los resultados deberían estar previstos por los objetivos, sin embargo no siempre es así, y los resultados no previstos deben adquirir importancia dentro de la evaluación, es por esto que se diferencia la evaluación de objetivos (propia tal) y la evaluación de resultados (que están supeditados por la evaluación de objetivos, pero se permite considerar las situaciones ajenas no consideradas en los objetivos)

(8) Op. Cit. 21

3.- Objetivos de la Investigación

Objetivo General:

“Evaluar los resultados del programa de microcrédito de Banlqualdad en el área de la Región Metropolitana en los centros que se encuentran en el ciclo 4 del proceso de financiación.”

Objetivos Específicos:

- 1.- Caracterizar sociodemográficamente a los usuarios de programa de Microcrédito de Banlqualdad en ciclo 4
- 2.- Estimar los resultados del programa de Microcrédito en el mejoramiento de la calidad de vida de sus usuarios.
- 3.- Estimar los resultados del programa de Microcrédito en la promoción de iniciativas de emprendimiento.
- 4.- Estimar los resultados del programa del Microcrédito en la promoción de herramientas microempresariales en sus usuarios
5. Determinar la valorización que los microempresarios tienen del programa de Microcrédito de Banlqualdad.

4.- Universo y Muestra:

Se define el universo en conjunto con la institución, quienes sugieren realizar esta evaluación en los Centros que se encuentren en el Ciclo 4 de su desarrollo. Ellos se fundamenta en el criterio institucional de observar los resultados del proceso en aquellos usuarios que llevan un año o más afiliados a Banlqualdad y al Programa de Microcrédito dentro de la región Metropolitana, en donde se encuentran 26 centros en el ciclo en sus diferentes zonas. El total de usuarios en estos centros corresponde a 454 microempresarios. Definiéndose con un promedio de usuarios por centro de 17,47 personas.

Con esta información, se calcula la muestra enmarcado a un 10% de error y un 95% de confianza, por lo tanto, la muestra corresponde a 79,41 microempresarios en 4,7 centros a evaluar.

Todo lo anterior es en el programa estadístico Stats para la obtención de la muestra aleatoria.

5.- Técnica de recopilación de datos

La técnica de recopilación de datos a utilizarse será el Cuestionario²³, que como nos explica Guillermo Briones, este instrumento responde a *“la experiencia y el sentido común del investigador”*. Sin embargo, el Cuestionario responde a una forma de plantearse al momento de su construcción. Así, Briones indica, en términos generales, que las preguntas del cuestionario deben derivar puntualmente de los objetivos generales y específicos, y así mismo, del problema de investigación.

Este instrumento puede contener preguntas cerradas o abiertas, lo importante que Briones rescata para su construcción es:

- 1.- No hay una cantidad específica adecuada para un cuestionario.
- 2.- Siempre debe comenzar con preguntas generales simples, que ofrezcan amabilidad al encuestado.
- 3.- Se debe cuidar la secuencia de las preguntas, ya que una puede influir en la siguiente, por tanto se sugiere construir el Cuestionario de lo general a lo particular
- 4.- No establecer preguntas que pudieran inducir una respuesta.
- 5.- El cuestionario debe contar con tres partes: caracterización del entrevistado, preguntas demográficas o de clasificación y preguntas referidas al tema en estudio.

Es importante, como parte del proceso de construcción del cuestionario, se realice una prueba del instrumento para medir los puntos anteriormente indicados.

Este Cuestionario constará de tres partes. La primera de llena de información personal y de caracterización de los encuestados. Una segunda parte de medición de aptitudes a través de una escala adaptada a la diferenciación semántica, y una tercera parte de preguntas dicotómicas.

(9) Op. Cit. 21

5.1.- Procesamiento de datos:

El procesamiento de datos se hará mediante el programa estadístico Statistical Package for the Social Sciences SPSS, que permite el ordenamiento y organización de la información obtenida a través del Cuestionario y también de las variables planteadas en el instrumento de evaluación.

También nos permite visualizar gráficamente los resultados obtenidos, por lo tanto, nos entregará ordenadamente la información descriptiva que se necesite y se solicite procesar, como también los cruces necesarios de variables.

5.2.- Plan de Análisis:

Los datos ya ordenados, serán analizados según la operacionalización de las variables a través de criterios de logros de indicadores de logro. Según se muestra y se presenta en los próximos cuadros

VARIABLE: Características Sociodemográficas

Dimensión	Subdimensión	Indicadores	Valor
Sexo		Femenino	
		Masculino	
Nivel de escolaridad		-1° básico	
		-2° básico	
		-3° básico	
		-4° básico	
		-5° básico	
		-6° básico	
		-7° básico	
		-8° básico	
		-1° medio	

		-2° medio -3° medio -4° medio -5° medio Técnico profesional -Universitario 1° a 3° año -Universitario 4° a 5° o más años	
Seguridad Social	Previsión Social	-IPS -AFP -Capredena -Jubilado/a No cotiza/no impone	1 2 3 4 0
Seguridad Social	Salud	-Fonasa A o Prais -Fonasa B, C, D -Isapre -Capredena -No tiene	1 2 3 4 0

VARIABLE: Condiciones de vida: bienes y servicios con los que cuentan los microempresarios

Dimensión	Subdimensión	Indicadores	Valor
Vivienda	Tipo	-Casa -Departamento -Mediagua -Ruca o choza	1 2 3 4

	Tenencia	-Propietario	1
		-Arrendatario	2
		-Allegado	3
		-Usufructuario	4
Servicios Básico		-Agua potable	1
		-Alcantarillado	1
		-Alumbrado eléctrico	1
		-Gas	1
Nivel de ingreso total mensual aproximado del grupo familiar		-\$0 a \$100.000	1
		-\$100.000 a \$150.000	2
		-\$150.000 a \$200.000	3
		-\$200.000 a \$250.000	4
		-\$250.000 a \$300.000	5
		-\$300.000 a \$350.000	6
		-\$350.000 a \$400.000	6
		-\$400.000 y más	7
			8
Grupo Familiar	-Jefe de hogar	-Si	1
		No	0
	-Actividad del jefe	-Trabajador	1

	de hogar	Dependiente	
		-Trabajador Independiente	2
		-Jubilado	3
		-Otro	4

VARIABLE: Emprendimiento y microempresa:

Dimensión	Subdimensión	Indicadores	Subindicadores	Valor
Regulación legal del emprendimiento		-Iniciación de actividades	Sí	1
			No	0
		-Emisión de boletas y/o facturas	Sí	1
			No	0
Administración		-Registra ingresos y egresos del emprendimiento	Sí	1
			No	0
		-Cálculo de costo de utilidades	Sí	1
			No	0
		-Cálculo de inversión	Sí	1
			No	0
		-Personal a cargo	Sí	1
			No	0
	-Asalariado			
	-Familiares			
	-Amigos y/o			

			vecinos	
Insumos	Cómo los adquiere	-Compra		1
		-Donación		2
	Con qué los costea	-Solo con el microcrédito		1
		-Excedentes de ingresos emprendimiento mes anterior		2
	-Otros ingresos		3	
Comercialización	Lugar de venta	-Venta en el sector	Sí/No	1/0
		-Venta fuera del sector, misma comuna	Sí/No	1/0
		-Venta fuera de la comuna	Sí/No	1/0
	Frecuencia de venta	-Venta permanente		1
		-Venta ocasional		2
		-Nunca vende		3
Ingresos del		-Es su único	Sí	1

emprendimiento		ingreso al grupo familiar	No	0
		-Utiliza parte del ingreso del emprendimiento	Sí	1
		en costear gastos de insumo	No	0

VARIABLE Habilidades emprendedoras:

Dimensión	Subdimensión	Indicadores	Subindicadores	Valor
Motivación		-La situación económica de las personas depende de...	-Factores externos	1
			-Iniciativa propia	5
		- Para que un negocio sea beneficioso, es necesario...	-Estar en el lugar y momento adecuado	1
			- Depende netamente de quien emprenda el negocio	5
	- Las personas para cumplir sus metas necesitan...	- Apoyo de su familia e instituciones		
		-Solo basta con proponérselo		1

				5
Confianza		-Si una persona fracasa iniciando un nuevo negocio...	- Mejor que vuelva a lo que hacía antes	1
			-Debe ser perseverante	5
		- Al iniciar un negocio...	- Hay que considerar la posibilidad de riesgo	
			-No hay que considerar la posibilidad de riesgo	1
			-Ser empleado a iniciar un negocio	5
			-Iniciar un negocio a ser empleado	
	-Es preferible...			1
				5
Creatividad		- La competencia...	-Afecta el desempeño	1
			-Estimula la creatividad	5
		-Es mejor pensar en...	- Crear nuevo producto	
			- Mejorar los productos	

			que ya tiene	1
		- Quien tenga ganas de iniciar un negocio, debe...	- Ser creativo en su propuesta	5
			- Hacer lo que han hecho quienes ya	1
				5
Innovación		-Es siempre bueno y necesario...	-Hacer lo que se sabe hacer	1
			-Adquirir conocimiento nuevo	5
		-El conocimiento nuevo...	-Permite tener nuevas ideas para realizar	1
			-Permite entender el mundo actual	5
			-Oferta productos que no ofrecen otros negocios	1
		- Un negocio es innovador en la medida que...	-Oferta gran variedad de productos vuelva a lo que hacía antes	5

VARIABLE: Valorización del programa

Dimensión	Subdimensión	Indicadores	Subindicadores	Valor
Autovaloración	-Habilidades emprendedoras	-Los talleres en el centro han desarrollado mi creatividad	Sí	1
			No	0
		-Los talleres en el centro me han permitido confiar en mi negocio	Sí	1
			No	0
		-En comparación hace un año, los talleres han permitido que sea más creativo/a en mi negocio	Sí	1
			No	0
	Microempresario	-Gracias a los talleres en el centro he aprendido a ser emprendedor/ra	Sí	1
			No	0
		-Gracias a los talleres en el centro he iniciado un nuevo negocio/nuevos negocios	Sí	1
			No	0

		-Gracias a los talleres en el centro he podido administrar de forma ordenada los ingresos de mi negocio	Sí No	1 0
			Sí No	1 0
Percepción Económica		-Gracias a mi emprendimiento, mi situación económica es mejor que hace un año	Sí No	1 0
		-En comparación hace un año, los talleres en el centro ha permitido que mi negocio aumente su ingreso	Sí No	1 0

Percepción Social		-Las reuniones en el centro me permitieron conocer gente nueva	Sí No	1 0
		-Las reuniones en el centro me significan un espacio de encuentro con otros/as emprendedores/as	Sí No	1 0
		-Las reuniones en el centro me significan un espacio de encuentro con amigos/as	Sí No	1 0
		-Los encuentros en el centro me han permitido conocer a mis vecinos/as		
		-Los encuentro en el centro me han permitido conocer amigos/as	Sí No	1 0

			Sí	1
			No	0
Desarrollo Local		-Los talleres en el centro ha fomentado que los vecinos nos agrupemos por mejorar las condiciones del barrio	Sí	1
			No	0
		-Los talleres en el centro permiten que mi barrio mejore	Sí	1
			No	0
		-Los talleres en el centro han permitido que muchos vecinos iniciemos nuevos negocios en el barrio	Sí	1
			No	0
		-Los talleres en el centro han permitido que vecinos que no tenían fuente de trabajo, hayan iniciado su negocio propio	Sí	1
		-Los talleres en el		

		centro ha permitido que muchos vecinos nos agrupemos para mejorar el barrio	No	0
		-Los talleres en el centro han permitido que las condiciones de seguridad en el barrio mejoren	Sí	1
			No	0
			Sí	1
			No	0

6.- Trabajo de Campo:

La implementación del instrumento de evaluación se realizó partiendo con una aplicación Piloto en que se detectaban las falencias propias del instrumento para la lectura y entendimiento de los usuarios que desarrollarían el cuestionario.

Este piloto se implementó con una convocatoria correspondiente alrededor del 10% de la muestra. Se consideraron las dudas respecto a redacción del instrumento y su estructura general para su reformulación. También se determinó en este piloto que el instrumento es factiblemente autoaplicable, por lo que su desarrollo no presentó mayor dificultad de comprensión en las usuarias.

Ya con el instrumento reestructurado, se procedió a la implementación real considerando la muestra en 6 centros esperando cubrir los posibles inconvenientes de convocatoria. Sin embargo, la baja asistencia en algunos centros obligó a considerar la participación de dos centros, buscando alcanzar la muestra de 80 personas.

Carta Gantt Planificación Pilotaje y Aplicación Cuestionario

Actividad	Semana 1 03 de mayo al 10 de mayo	Semana 2 10 de mayo al 17 de mayo	Semana 3 17 de mayo al 31 de mayo	Semana 4 31 de mayo al 7 de junio	Semana 5 7 de junio al 14 de junio	Semana 6* 14 de junio al 21 de junio
Implementación Piloto	***** %%%	+++++				
Reestructuración Cuestionario		***** %%%	+++++			
Aplicación Cuestionario			***** %%%	***** %%%	+++++ %%%	%%%

Tiempo Estimado: ***** *Semana no considerada dentro de la planificación

Tiempo de Holgura: +++++

Tiempo Real: %%%



La tabla Gantt en que se muestra la planificación de la implementación del cuestionario muestra el tiempo real utilizado en cursar el instrumento de evaluación. Como se señala anteriormente, algunas convocatorias fueron especialmente bajas, lo que extendió el tiempo de aplicación del instrumento más allá de las esperadas.

También hay que considerar que las visitas a los centros fueron realizadas personalmente por la alumna seminarista de título, realizando los contactos directos con las profesionales a cargo de cada centro parte de la muestra a través de la información entregada por BI, supervisando que todos los cuestionarios se respondieran completamente y atendiendo a las dudas presentes en las microempresarias.



Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



Capítulo IV

Análisis e Interpretación de Datos

Análisis e Interpretación de Datos

En este capítulo procedemos a analizar e interpretar los datos y resultados del cuestionario implementado a las usuarias de Banlgualdad del ciclo 4 en la Región Metropolitana.

El análisis se realizará con la descripción de cada uno de los objetivos específicos propuestos en la investigación y posteriormente se conjugaran e interpretarán desde la perspectiva Banlgualdad a través de sus objetivos institucionales, de los cuales derivan los objetivos de investigación

Objetivo General:

“Evaluar los resultados del programa de microcrédito de Banlgualdad en el área de la Región Metropolitana en los centros que se encuentran en el ciclo 4 del proceso de financiación.”

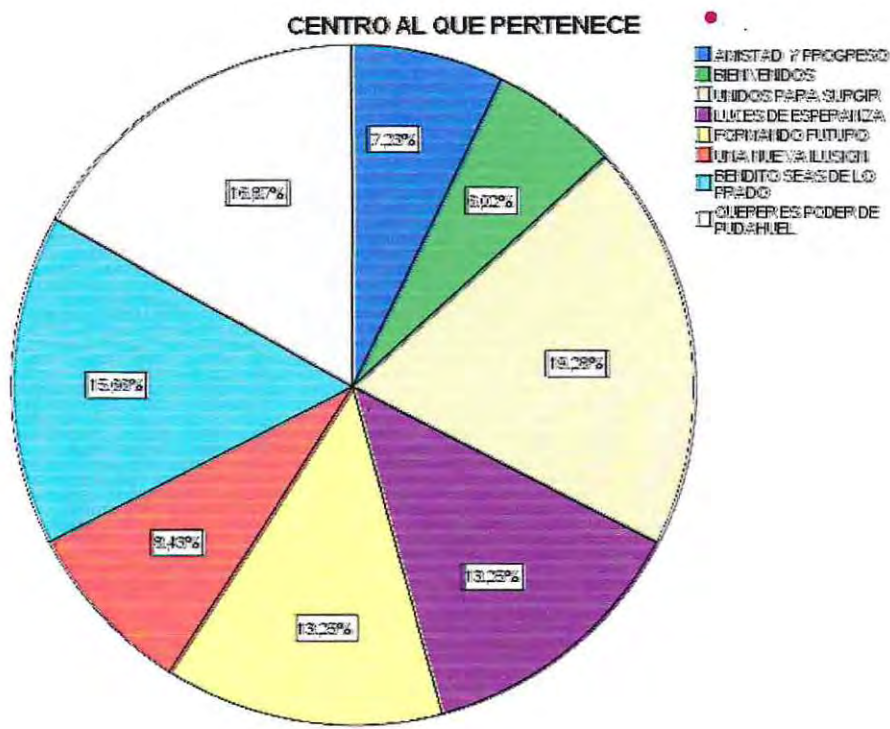
1.- Caracterizar sociodemográficamente a los usuarios de programa de Microcrédito de Banlgualdad en ciclo 4

Estas 83 personas se encuentran distribuidas en 8 centros de la siguiente forma

Centro al que pertenece	Comuna	Frecuencia	Porcentaje
Amistad y Progreso	Maipú	6	7,23%
Bienvenido	Maipú	5	6,2%
Unidos Para Surgir	El Bosque	16	19,3%
Luces de Esperanza	Conchalí	11	13,3%
Formando Futuro	Lo Prado	11	13,3%
Una Nueva Ilusión	Padre Hurtado	7	8,4%
Bendito Seas de Lo Prado	Lo Prado	13	15,7%
Querer es Poder de Pudahuel	Pudahuel	14	16,9%
TOTAL		83	100%

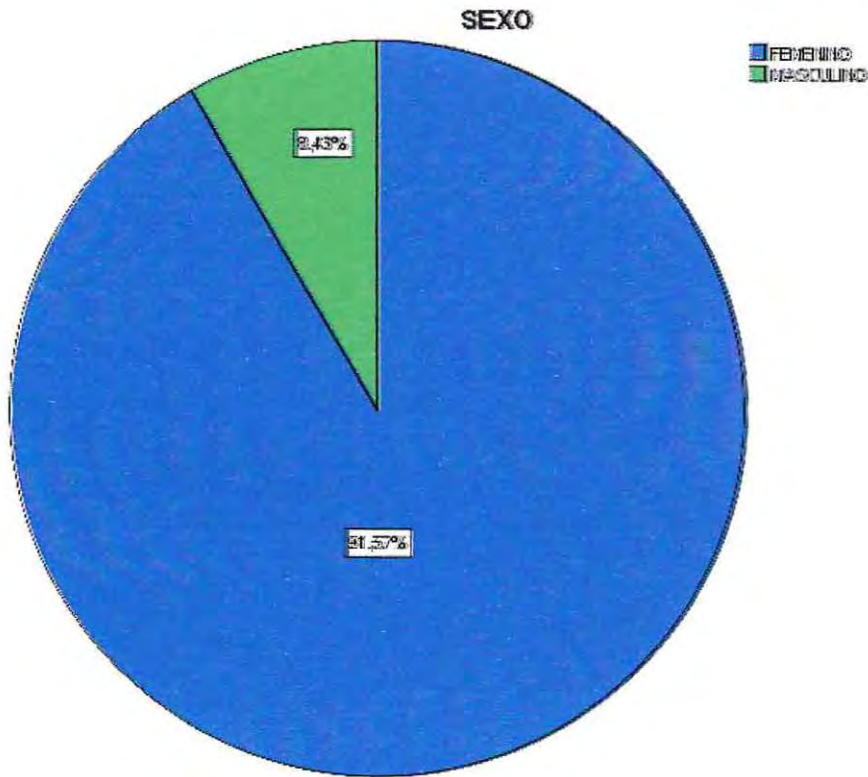
Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 1.



Del total de 83 personas, podemos decir que el 76 personas corresponden a microempresarias y el 7 a microempresarios. Expresándose porcentualmente en el siguiente gráfico.

Gráfico 2.

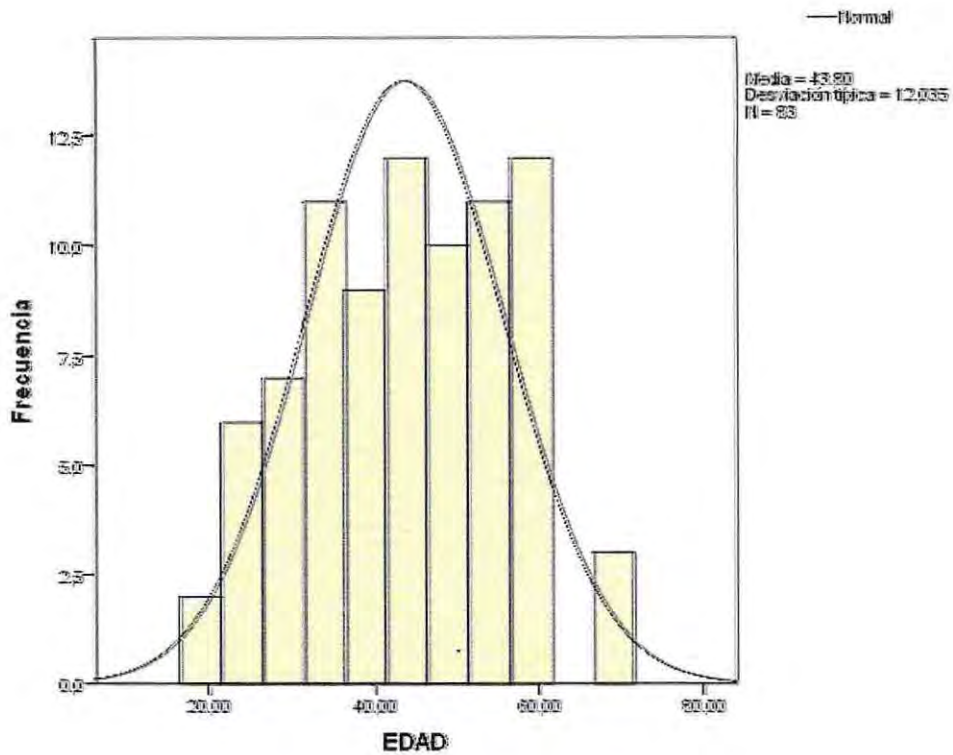


Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	76	91,57%
Masculino	7	8,43%

Fuente: Elaboración Propia

Con respecto a las edades de las microempresarias, podemos decir que su mayor frecuencia es en los 38 años, como edad mínima de moda. Una segunda moda se encuentra en los 48 años. Así se muestra en el gráfico 3

Gráfico 3.



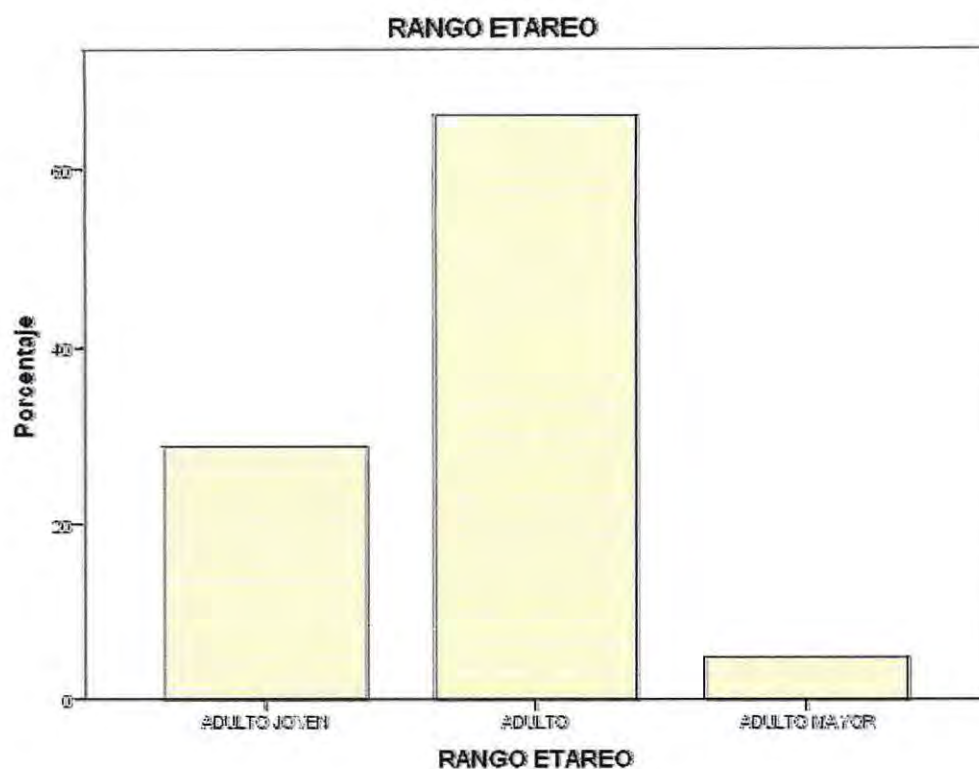
Edad Mínima de la muestra: 19 años

Edad Máxima de la muestra: 69 años

Clasificando las edades según ciclo de vida, en nuestra muestra tenemos tres grupos: Adulto Joven, Adulto y Adulto Mayor, entendiendo al Adulto Joven a aquella persona en que su edad va desde los 18 a los 30 años, Adulto de entre los 31 y 60 años, y Adulto Mayor con edad de 61 años en adelante.

Dada esta explicación, la distribución de la muestra en rango etareo es el siguiente:

Gráfico 4.



Rango Etario	Frecuencia	Porcentaje
Adulto Joven 18 a 30 años	24	28,9%
Adulto 31 a 60 años	55	66,3%
Adulto Mayor 61 años en adelante	4	4,8%

Fuente: Elaboración Propia

Dados estos antecedentes, podemos determinar que las edades de la mayoría de las microempresarias encuestadas corresponden al rango etario Adulto.

Dentro de este estudio, queremos determinar el progreso en calidad de vida de los y las microempresarios/as luego de ingresar al Programa de Microcrédito de la Fundación Banlgualdad, para ello se desarrollan preguntas de su percepción al respecto, sin embargo no podemos dejar de desarrollar un perfil de la usuaria de este programa.

Ahora veremos las situaciones sociodemográficas que ellas han declarado en este cuestionario.

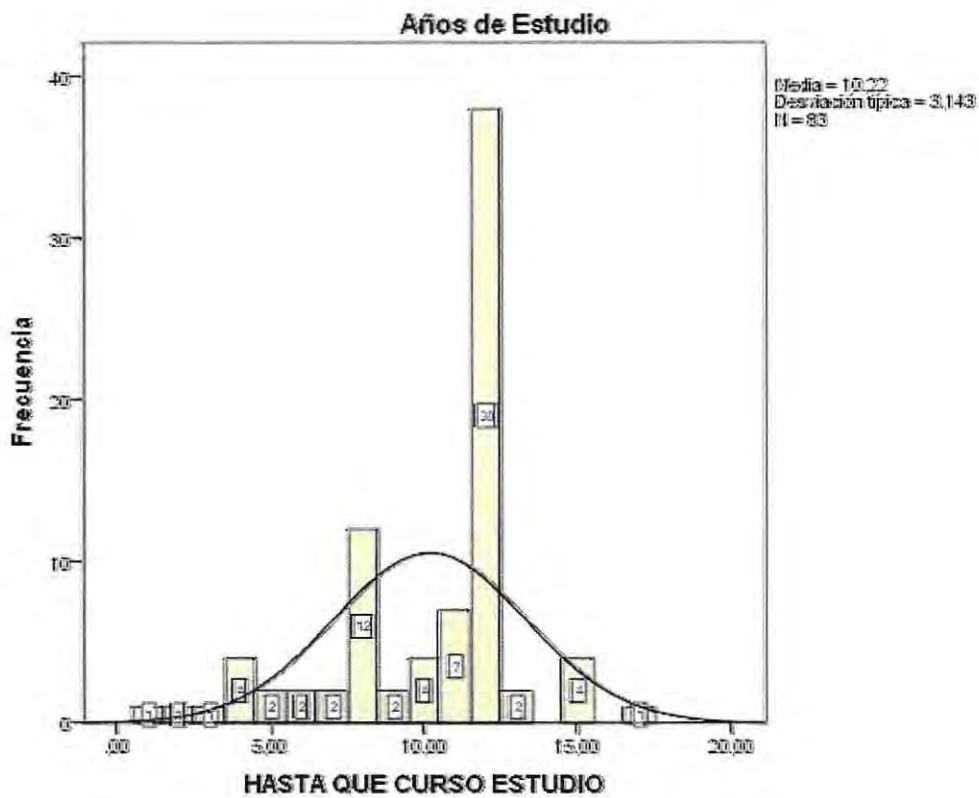
Escolaridad:

Según la información que entregan las microempresarias, podemos decir que 38 personas de las 83 de muestra han completado 12 años de escolaridad, es decir, han cursado 4° medio.

Nos encontramos con una segunda mayoría, pero ya bastante menor, de 12 personas que indican han cursado 8 años de educación, es decir, hasta 8° básico.

Gracias a la gráfica, también vemos que no existe ninguna persona de las encuestadas que no haya ingresado a la educación básica.

Gráfico 5.



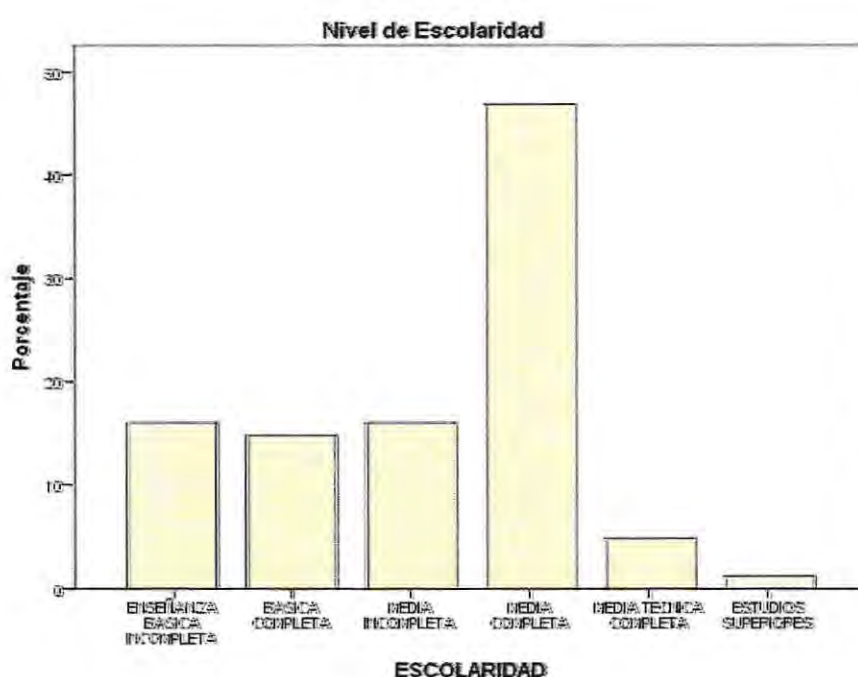
Valor	Años de Estudios
Máximo	17
Mínimo	1
Moda	12
Media	10,22
Promedio	9,49

Fuente: Elaboración Propia

Según este análisis descriptivo de los valores de esta variable, podemos rescatar que a pesar de que la moda sean 12 años de educación, la escolaridad sigue siendo baja ya que su media se encuentra alrededor del año 10 de educación y el promedio cercano a los 9 años y medios de educación, lo que nos indica que la muestra no responde a la Enseñanza Media Completa y por tanto no cumple con la cantidad de años de enseñanza obligatoria que el Estado asegura hoy en día a la población.

Al realizar un análisis por nivel de escolaridad, nuestra mayor frecuencia se concentra, condiciéndose con la gráfica anterior, en la Enseñanza Media Completa.

Gráfico 6.



Rango de Escolaridad	Frecuencia	Porcentaje
E. Básica Incompleta	13	15,7%
E. Básica Completa	12	14,5%
E. Media Incompleta	13	15,7%
E. Media Completa	38	45,8%
E. Media Técnica Completa	6	7,2%
Estudios Superiores	1	1,2%

Fuente: Elaboración Propia

Observando esta información, obtenemos que efectivamente, la mayoría de las microempresarias cumplen con la Enseñanza Media Completa, sin embargo, no se puede dejar de destacar que el mismo número de

microempresarias se encuentra con Enseñanza Media Incompleta, solo Básica Completa o Enseñanza Básica Incompleta.

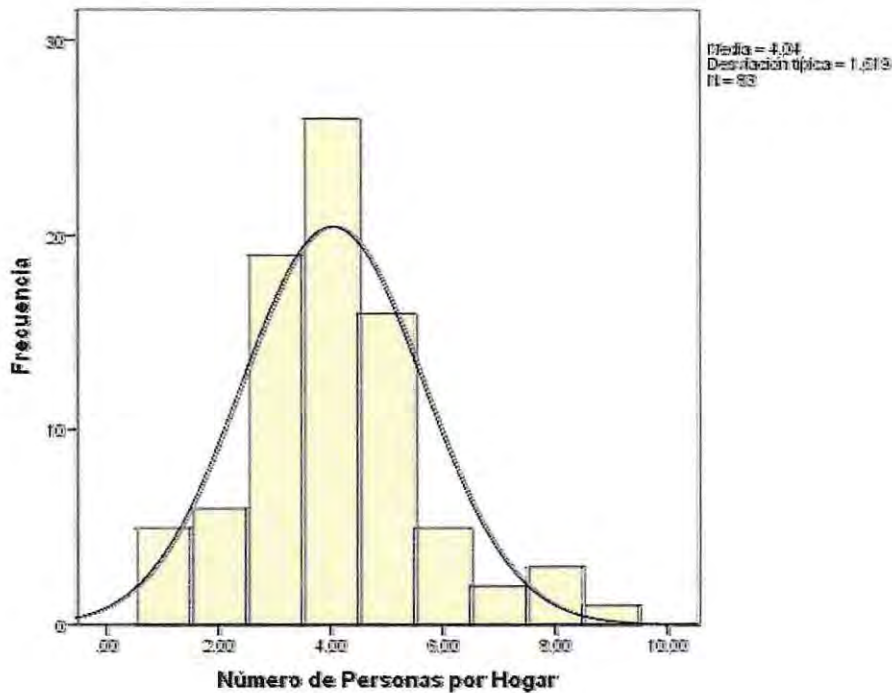
Al analizar el rango de escolaridad con la edad de las usuarias del programa de Microcrédito, se obtiene que estas variables no se correlacionan, por tanto el rango de edad no dista de la situación académica de las microempresarias.

Grupo Familiar:

Número de personas en su grupo familiar:

La tendencia nos indica que la mayoría de las familias de las microempresarias están compuestas por grupos de 3 a 5 personas, con una moda de 4 personas por grupo familiar.

Gráfico 7.



Valor	Número
Mínimo	1
Máximo	9
Moda	4
Promedio	4,03

Fuente: Elaboración Propia

Previsión Social y Previsión de Salud:

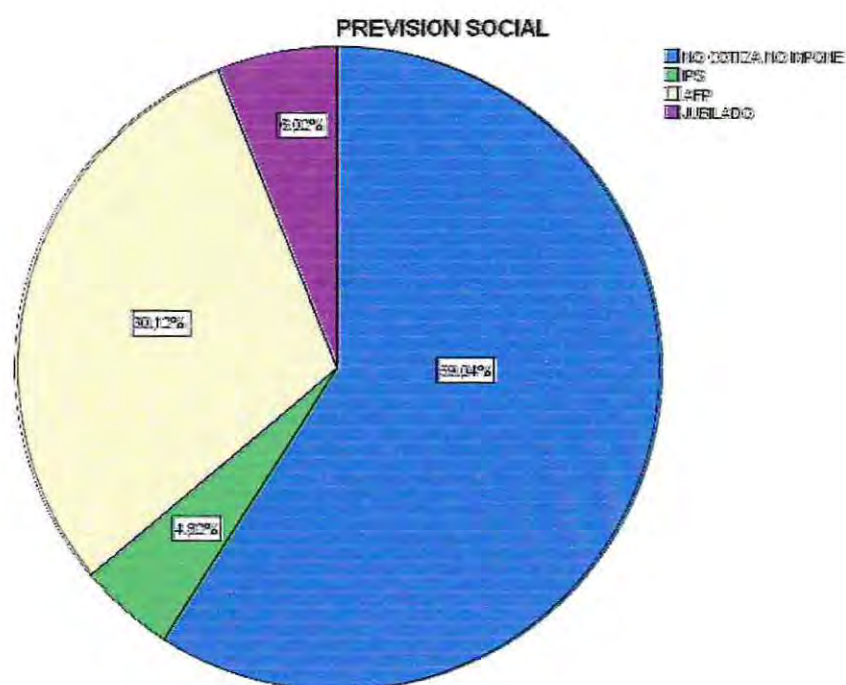
Social

Entendemos como Previsión Social “un conjunto de prestaciones en beneficio a trabajadores, a sus familias o beneficiarios, que busca elevar su nivel de vida económico, social, cultural e integral” (previsionsocial.gov.cl). Buscando así proveer necesidades en los niveles anteriormente nombrados. Las pensiones de vejez, invalidez y sobrevivencia son su principal instrumento.

Estos son fondos ingresados al sistema de AFP, Administradoras de Fondos de Pensiones, entidades privadas, que se encargan del ahorro previsional de los trabajadores, principalmente.

En nuestra muestra, vemos que las usuarias en su gran mayoría no ha cotizado ni impuesto nunca en una AFP, por tanto no cuentan con un fondo del que podrían hacer uso ya en su edad adulta mayor.

Gráfico 8.



Srevisión Social	Frecuencia	Porcentaje
IPS	4	4,82%
AFP	25	30,12%
Jubilado/a	5	6,02%
No Cotiza/No Impone	49	59,04%

Fuente: Elaboración Propia

Salud

Entenderemos como previsión de salud lo que se establece como respaldo contratado para asegurar la atención médica de las personas.

El Estado asegura atención a través de su propio Fondo Nacional de Salud (FONASA) (Fuente: Fonasa.cl) al que las personas se adhieren según su situación laboral y nivel de ingreso imponible, estratificándose en cuatro tramos:

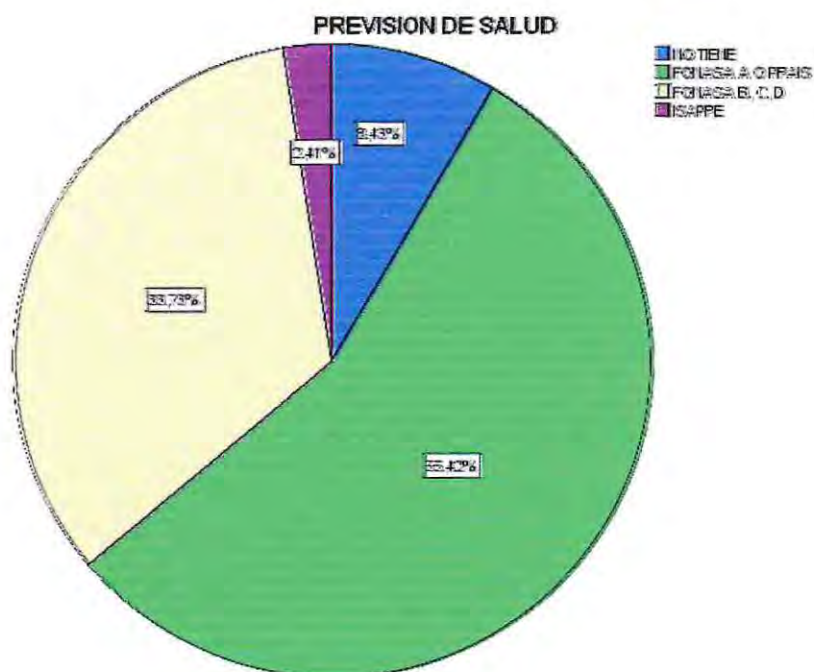
Tramo	Ingreso
Fonasa A o PRAIS	A: Gratuidad de atención en la Red Pública de Salud para personas que no cuentan con trabajo formal o con muy poco ingreso y cuentan con otros beneficios sociales otorgados por el Estado. PRAIS: otorgado a las personas que sufrieron violación a los derechos humanos según informe Valech
Fonasa B	Gratuidad de atención en la Red Pública de Salud para personas que tienen un ingreso menos al sueldo mínimo.
Fonasa C	Copago en su atención en la Red Pública de Salud para personas con ingreso superior al mínimo, pero no mayor a alrededor de \$250.000
Fonasa D	Copago en su atención en la Red Pública de Salud para personas con ingreso superior a \$250.000

Fuente: Elaboración propia

Existen las Instituciones de Salud Previsional ISAPRE como un sistema privado de seguros de salud. Este sistema previsional de salud le permite al usuario acceder a la atención en hospitales y clínicas privadas. Mientras que FONASA asegura atención en la Red Pública.

La mayoría de las personas declara contar con previsión de salud Fonasa A o Prais. Una segunda mayoría declara ser usuario/a de Fonasa pero ya en los niveles en que hay algún ingreso por ser trabajador dependiente o carga de éste.

Gráfico 9



Previsión de Salud	Frecuencia	Porcentaje
Fonasa A o Prais	46	55,4%
Fonasa B, C o D	28	33,7%
Isapre	2	2,4%
No Tiene	7	8,4%

Fuente: Elaboración Propia

En el análisis de este primer objetivo, podemos decir entonces que la muestra de 83 personas está compuesta por 76 mujeres y 7 hombres. El rango etario predominante es Adulto.

En la escolaridad, esta muestra se caracteriza por contar con una moda de 12 años de enseñanza, completándose así lo que hoy es fijado en Chile como educación obligatoria. Pese a ese antecedente, esta muestra tiene un promedio de años de estudios menor a la moda, lo que nos indica que igualmente es una muestra de baja escolaridad.

En términos previsionales, las microempresarias indican en su mayoría no cotizar ni imponer en previsión social por tanto no cuentan con un fondo

previsional para su vejez. En salud, las usuarias en más de un cincuenta por ciento declara atención gratuita en la Red Pública de Salud a través de Fonasa A o Prais.

2.- Estimar los resultados del programa de Microcrédito en el mejoramiento de la calidad de vida de sus usuarios

Vivienda:

La gran mayoría de las encuestadas declaran vivir en una vivienda de estructura casa, siendo propietarias de ella en una primera mayoría, y una segunda mayoría declara ser allegada.

Tipo de Vivienda

Vivienda	Frecuencia	Porcentaje
Casa	61	73,49%
Departamento	14	16,87%
Mediagua	8	9,639%
Choza	0	0%

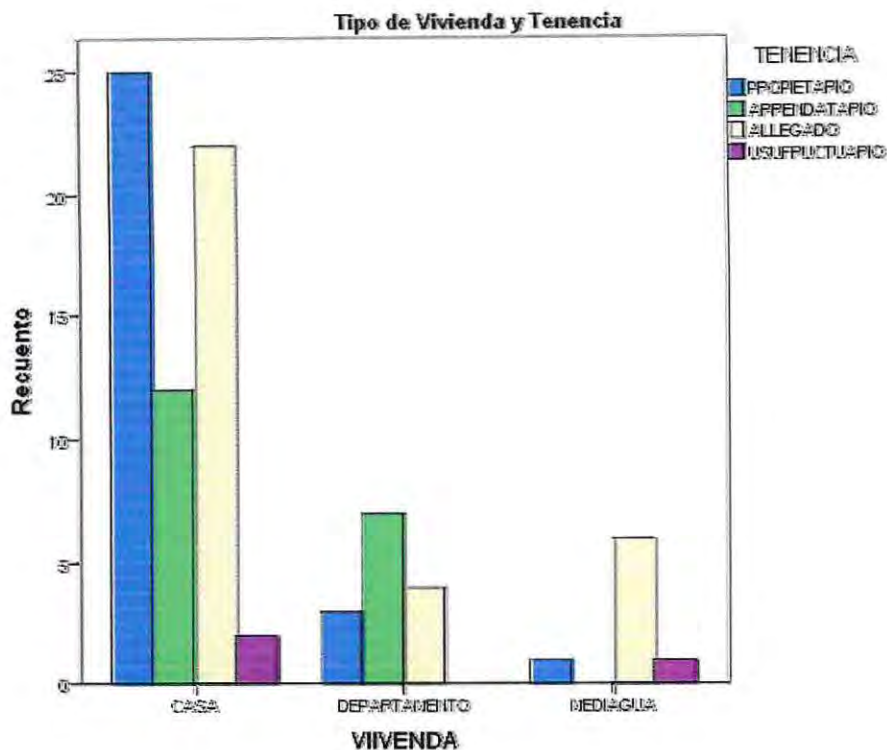
Fuente: Elaboración Propia

Tenencia

Tenencia	Frecuencia	Porcentaje
Propietario	29	34,9%
Arrendatario	19	22,9%
Allegado	32	38,6%
Usufructuario	3	3,6%

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 10.



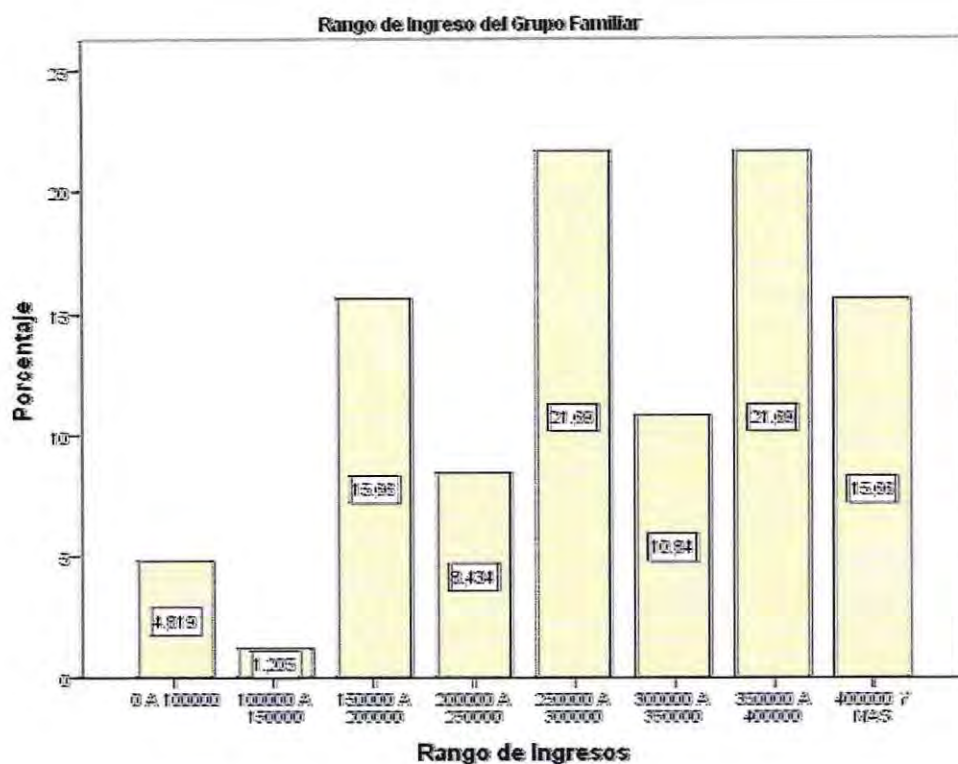
En cuanto a los servicios básicos (luz, agua, alcantarillado y gas), los y las microempresarios/as declaran en su mayoría contar con estos servicios. Cabe decir que existe una tendencia similar en porcentaje de personas que en sus hogares no cuentan ni con servicio de agua potable ni de alcantarillado, como lo muestra la siguiente tabla de frecuencia.

Servicio	Frecuencia	Porcentaje
Agua potable		
Sí	71	85,5%
No	12	14,5%
Alcantarillado		
Sí	70	84,3%
No	13	15,7%
Luz eléctrica		
Sí	81	97,6%
No	2	2,4%
Gas		
Sí	75	90,4%
No	7	9,6%

Fuente: Elaboración propia

Rango de ingreso total del grupo familiar

Gráfico 11.



Como vemos en el gráfico, los grupos familiares de las microempresarias tienen como moda dos rangos de ingresos: de 250.000 pesos a 300.000 pesos y de 350.000 a 400.000. Un dato no menos es el siguiente porcentaje de rango de ingreso del grupo familiar se encuentran en 150.000 pesos a 200.000 y en el rango de 400.000 pesos y más.

Jefe de Hogar

Microempresario/a como jefe de hogar:

Es usted el jefe de hogar	Frecuencia	Porcentaje
Sí	40	48,19%
No	43	51,81%

Fuente: Elaboración propia

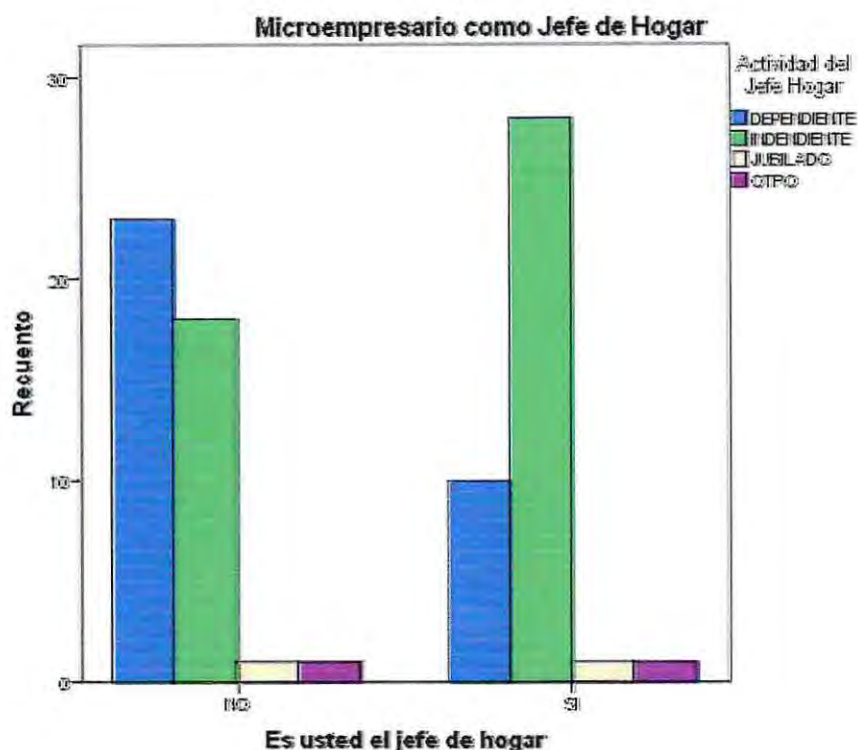
Actividad el jefe de hogar

Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Trabajador Dependiente	33	39,8%
Trabajador	46	55,4%

Independiente		
Jubilado	2	2,4%
Otro	2	2,4%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 12.



		Actividad del Jefe de Hogar			
		Dependiente	Independiente	Jubilado	Otro
Jefe de Hogar	NO	23	18	1	1
	SI	10	28	1	1

Fuente: Elaboración Propia

Con los datos anteriores podemos decir que cuando la microempresaria no es jefe de hogar de su grupo familiar, quién es identificado como tal es un o una trabajador/a dependiente.

En cuanto a vivienda, las microempresarias declaran vivir en *casa*, siendo en su mayoría propietarias o allegadas. Se puede inferir de esta información que quienes son propietarias han logrado serlo gracias a los subsidios estatales para la vivienda; esto porque una segunda mayoría declara ser allegada en su hogar, por tanto se deduce que el presupuesto familiar en general no contempla gran inversión en adquisición de vivienda, ya que muy por debajo de la media se encuentran las personas quienes arriendan su vivienda.

Respecto a los servicios básicos del hogar, solo lo que respecta a Agua Potable y Alcantarillado es en donde se observa un porcentaje significativo de quienes no cuentan con estos dos servicios.

Respecto a los ingresos de los grupos familiares de las microempresarias, como se presentó anteriormente, se encontraron dos modas de los rangos de ingresos entre 250.000 y 300.000 pesos y entre 350.000 y 400.000 pesos. Sin embargo son representativos en porcentajes las segunda moda de entre 150.000 y 200.000 pesos y 400.000 pesos y más. Considerando que la moda en el número de integrantes del grupo familiar es 4, podemos decir que:

Primera Moda:

En el primer rango de 250.000 y 300.000, el per cápita del grupo familiar sería de 68.750 pesos

En el segundo rango de 350.000 y 400.000 pesos, el per cápita del grupo familiar sería de 93,750 pesos

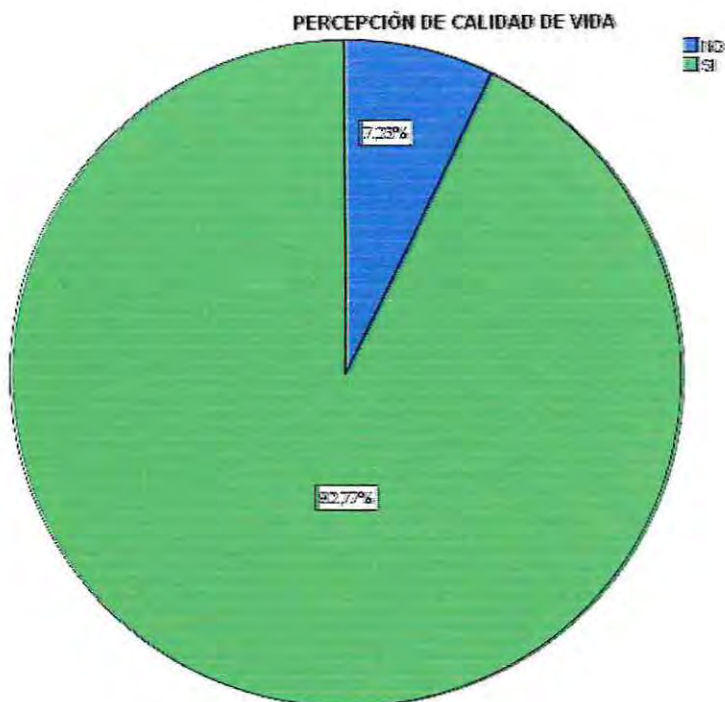
Segunda Moda:

En el primer rango de 150.000 y 200.000, el per cápita del grupo familiar de 43.750 pesos

En el segundo rango de 400.000 y más, el per cápita del grupo familiar sería de más de 100.000 pesos.

Así también, la mayoría de las microempresarias declara *no ser jefe de hogar*, y quienes figuran como jefe de hogar en esos grupos familiares, en su mayoría son declarados como *trabajadores dependientes*. Por otra parte, las microempresarias que declaran *ser jefe de hogar*, son quienes en su mayoría registran solo su actividad *independiente*, por lo que se infiere hacen referencia a su actividad como microempresaria.

“En comparación hace un año, los talleres en el centro han mejorado mi calidad de vida”



Como vemos en el esquema, según la pregunta planteada en el cuestionario, las usuarias consideran que su participación en los talleres ha permitido una mejora en su calidad de vida.

Por tanto, podemos decir que a pesar de que algunas condiciones sociales de las usuarias, como la previsión social, aun son vulnerables, la percepción que ellas tienen de su calidad de vida es positiva, respondiéndose esto en que el 92,77% considera que así lo ha sido durante el último año.

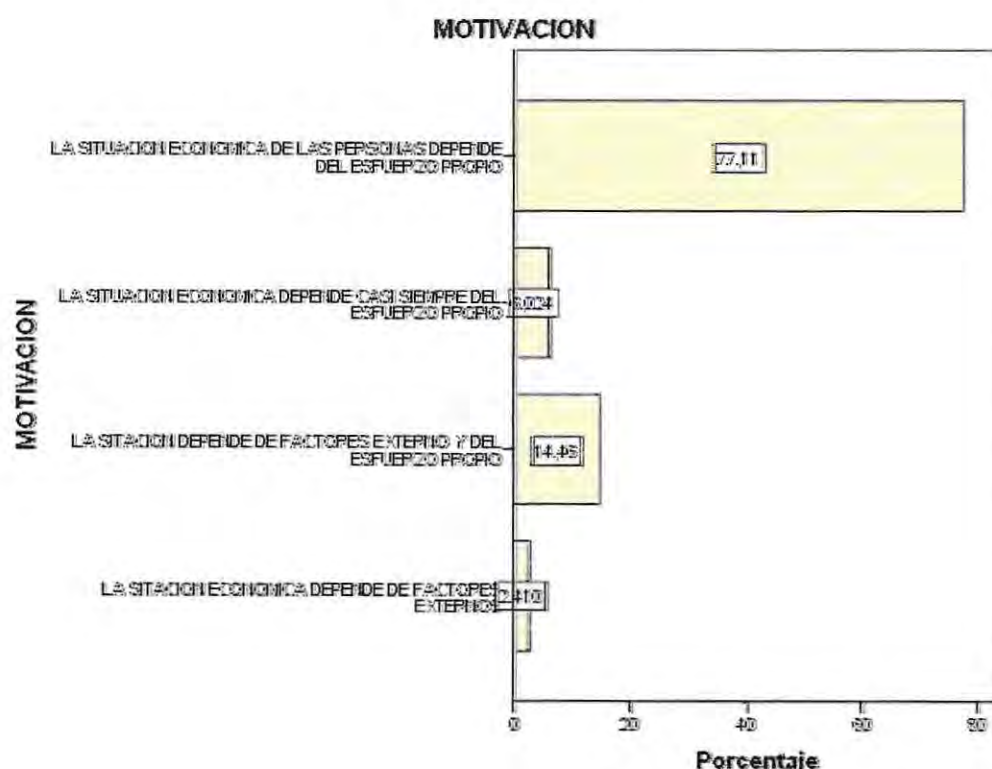
3.- Estimar los resultados del programa de Microcrédito en la promoción de iniciativas de emprendimiento.

Las iniciativas de emprendimiento se entienden como las capacidades de los y las microempresarios/as al iniciar un negocio.

Como se desprende del Marco de Referencia, identificaremos características emprendedoras en ellas, como lo son la motivación, la confianza, la innovación y la creatividad. Estas cualidades son analizadas desde el punto de vista de la percepción de las microempresarias, en donde a través del cuestionario no se les plantea como una posible experiencia de ellas, sino que desde afirmaciones que les permite tomar una posición alejada. Por otra parte, el cuestionario también nos permite evaluar estos aspectos desde una visión personal y esta vez sí desde la experiencia, por tanto, surge una pequeña autoevaluación que nos permitirá dilucidar que las cualidades y características emprendedoras han sido socializadas en las usuarias de Banlgualdad para la concreción de sus microempresas.

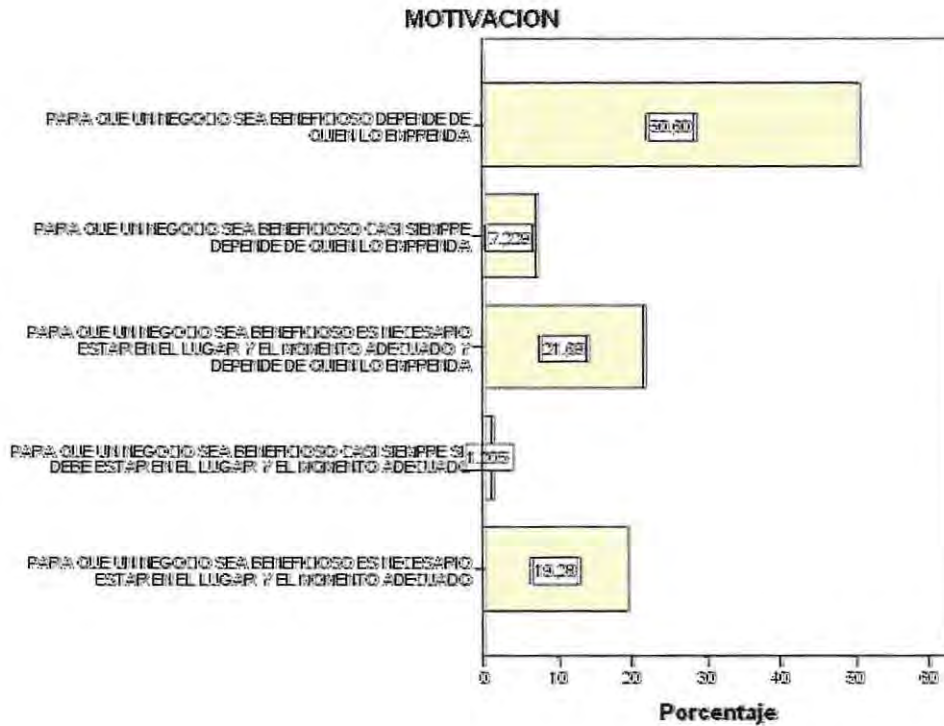
Motivación:

La situación económica de las personas depende de factores externos	1	2	3	4	5	La situación económica de las personas depende del esfuerzo propio
---	---	---	---	---	---	--



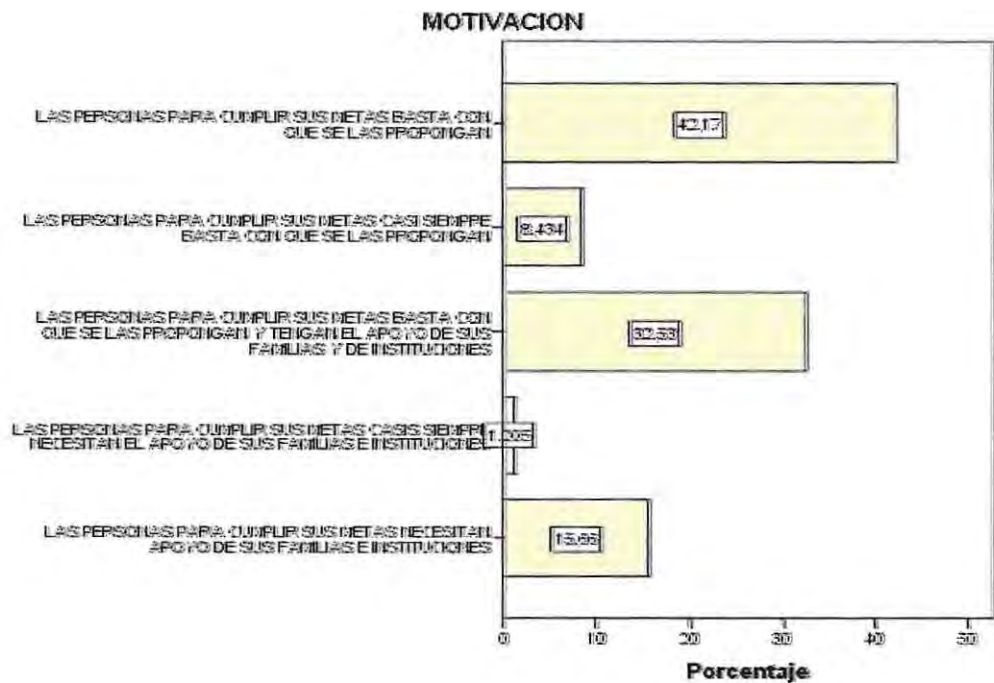
El 77,11% de los encuestados cree que la situación económica de las persona depende netamente de su esfuerzo propio. El 14,46%, sin embargo, cree que depende tanto del esfuerzo propio como de factores externos.

Para que un negocio sea beneficioso, es necesario estar en el lugar y momento adecuado	1	2	3	4	5	Para que un negocio sea beneficioso depende netamente de quien emprenda el negocio
--	---	---	---	---	---	--



El 50,60% de los encuestados cree que para que un negocio sea beneficio, depende netamente de la persona quien lo emprenda. Aparece una tercera mayoría con 19,28% que considera que quien emprenda el negocio debe estar en el lugar y el momento adecuado para que éste sea beneficioso. Sin embargo, existe una segunda mayoría con un 21,69% quienes creen que un negocio es beneficioso gracias a la persona que lo emprenda, pero estando en el lugar y momento adecuado.

Las personas para cumplir sus metas necesitan apoyo de sus familias e instituciones	1	2	3	4	5	Las personas para cumplir sus metas basta con proponérselos
---	---	---	---	---	---	---

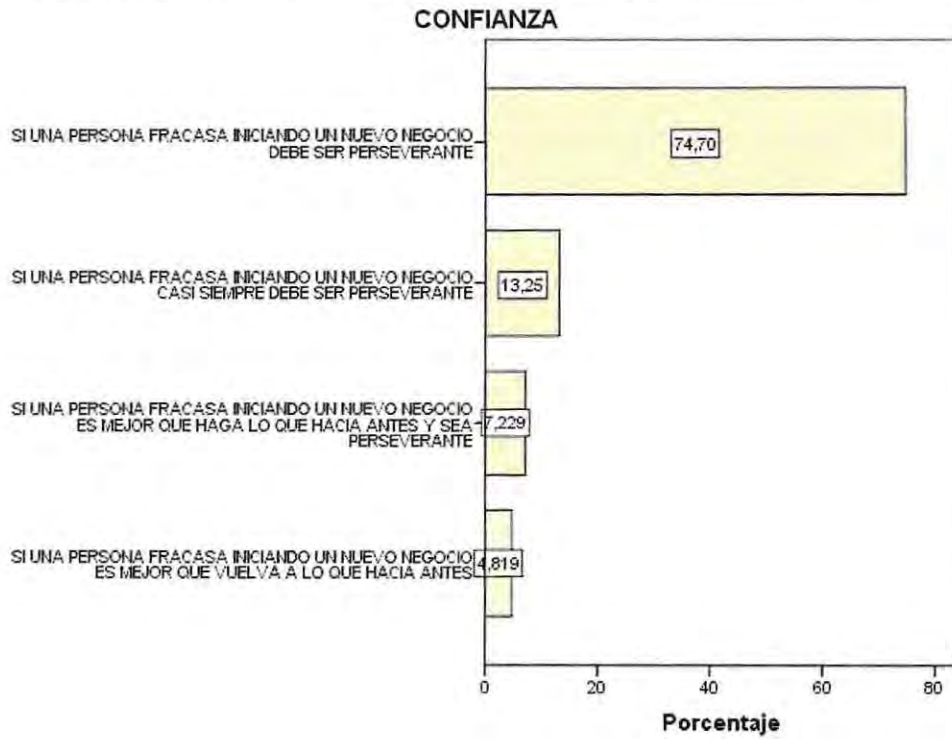


Un 42,17% de las personas cree que las personas para cumplir sus metas solo basta con que se las propongan. Un 15,66% cree que las personas para cumplir sus metas necesitan netamente el apoyo de sus familias e instituciones. Sin embargo un 32,53% de los encuestados cree que las personas que se proponen sus metas pueden cumplirlas también con el apoyo de sus familias e instituciones.

Con respecto a la motivación como característica de un emprendedor, podemos decir que las microempresarias han reconocido exitosamente. En donde expresan su cercanía a la persecución del logro de un objetivo o meta.

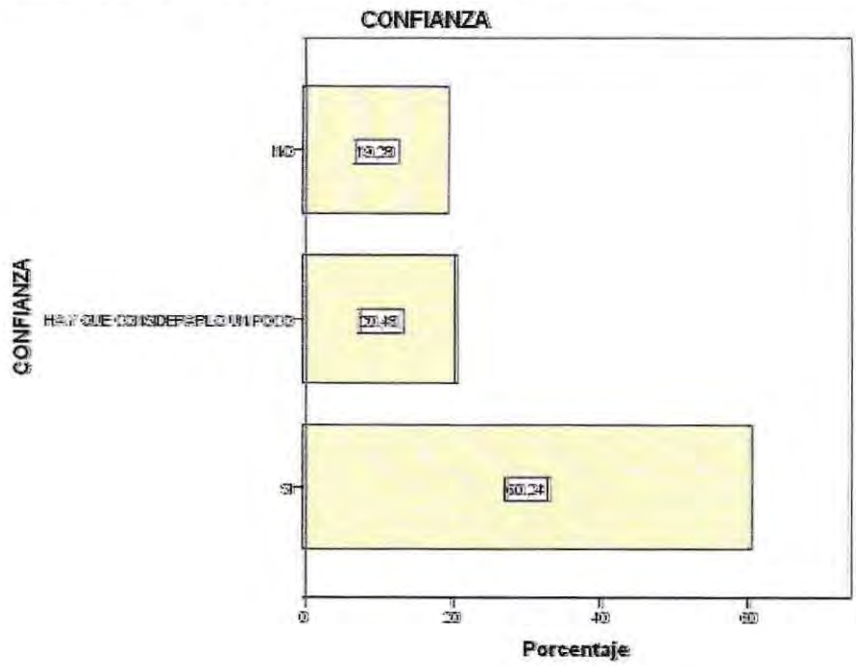
Confianza:

Si una persona fracasa iniciando un nuevo negocio, mejor que vuelva a lo que hacía antes	1	2	3	4	5	Si una persona fracasa iniciando un nuevo negocio, debe ser perseverante
--	---	---	---	---	---	--



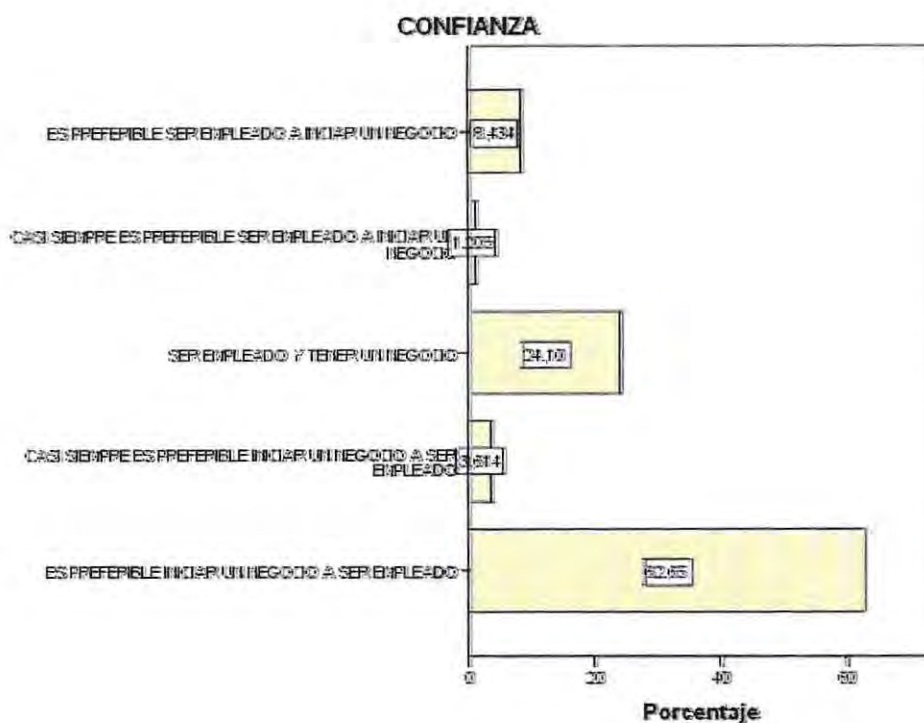
Un 74,70% de los encuestados indica que si una persona fracasa una cuando un nuevo negocio, debe ser perseverante. Una segunda mayoría, pero mucho menos, 13,25% indica que si una persona fracasa iniciando un nuevo negocio, casi siempre debe ser perseverante.

Al iniciar un negocio hay que considerar la posibilidad de riesgo	1	2	3	4	5	Al iniciar un negocio no hay que considerar el riesgo
---	---	---	---	---	---	---



Un 60,24% de los encuestados considera que sí hay que considerar la posibilidad de riesgo al iniciar un negocio. Mientras un 20,48% considera que hay que considerarlo un poco. Y un 19,28% considera que no hay que considerarlo.

Es preferible iniciar un negocio a ser empleado	1	2	3	4	5	Es preferible ser empleado a iniciar un negocio
---	---	---	---	---	---	---

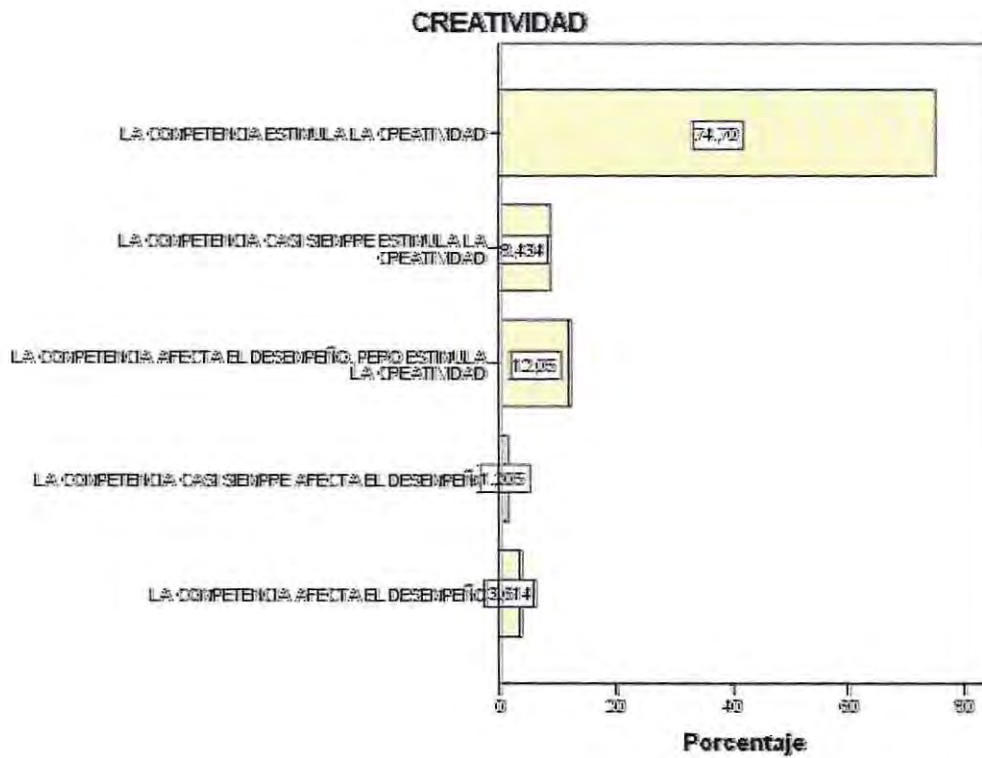


Un 62,65% indica que es preferible iniciar un negocio a ser empleado. Mientras que un 24,10% cree que es bueno ser empleado y tener un negocio.

Respecto a la confianza que se espera tenga un emprendedor, las microempresarias expresan contar con esta característica ante la situación de iniciar un negocio. Aparentemente logran mediar la posibilidad de fracasar con ser perseverantes, es en esa instancia en que exponen su capacidad de confiar en los proyectos que se proponen.

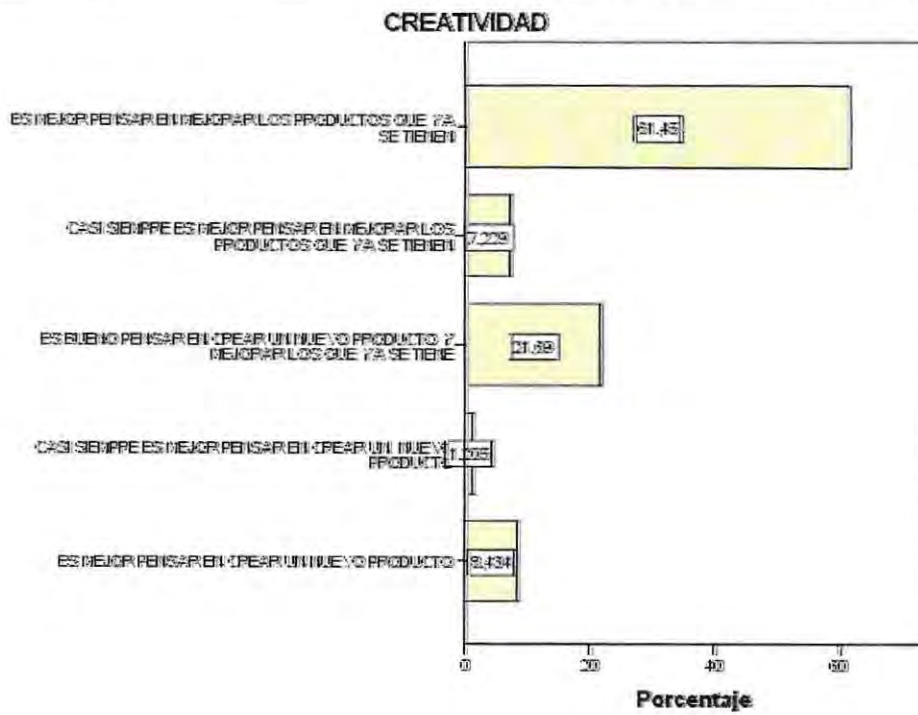
Creatividad:

La competencia afecta el desempeño	1	2	3	4	5	La competencia estimula la creatividad
------------------------------------	---	---	---	---	---	--



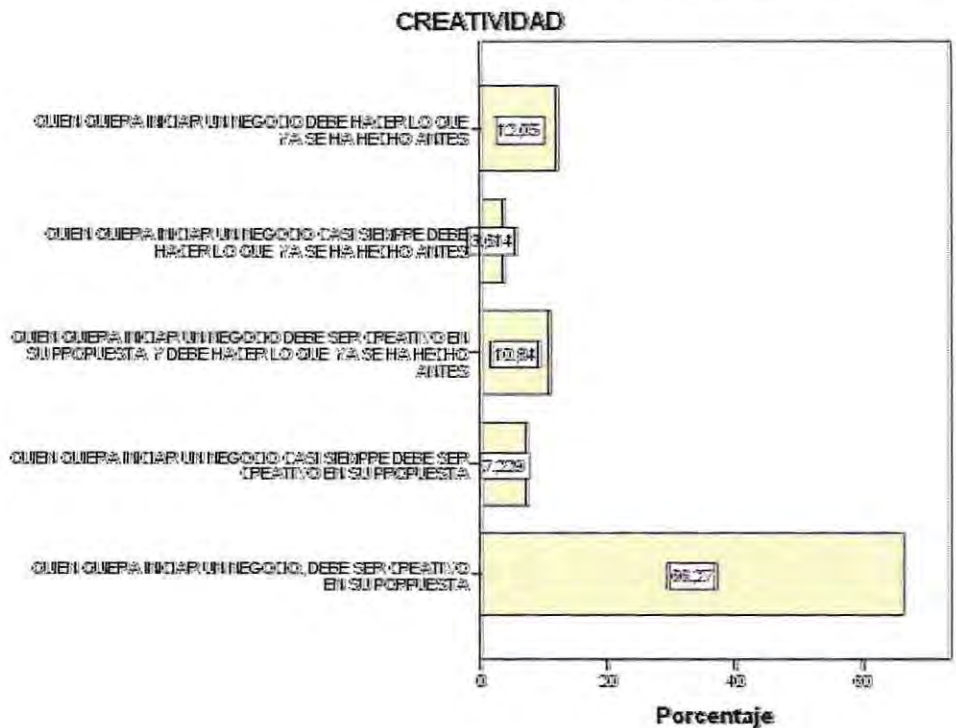
Un 74,70% cree que la competencia estimula la creatividad.

Es mejor pensar en crear nuevo producto	1	2	3	4	5	Es mejor pensar en mejorar los productos que ya tiene
---	---	---	---	---	---	---



Un 61,45% de los encuestados considera que es mejor pensar en mejorar los productos que ya se tienen. Mientras un 21,69% cree que es bueno pensar en crear nuevos productos y a la vez mejorar los que ya se tienen.

Quien tenga ganas de iniciar un negocio debe ser creativo en su propuesta	1	2	3	4	5	Quien tenga ganas de iniciar un negocio debe hacer lo que han hecho quienes ya tienen uno
---	---	---	---	---	---	---

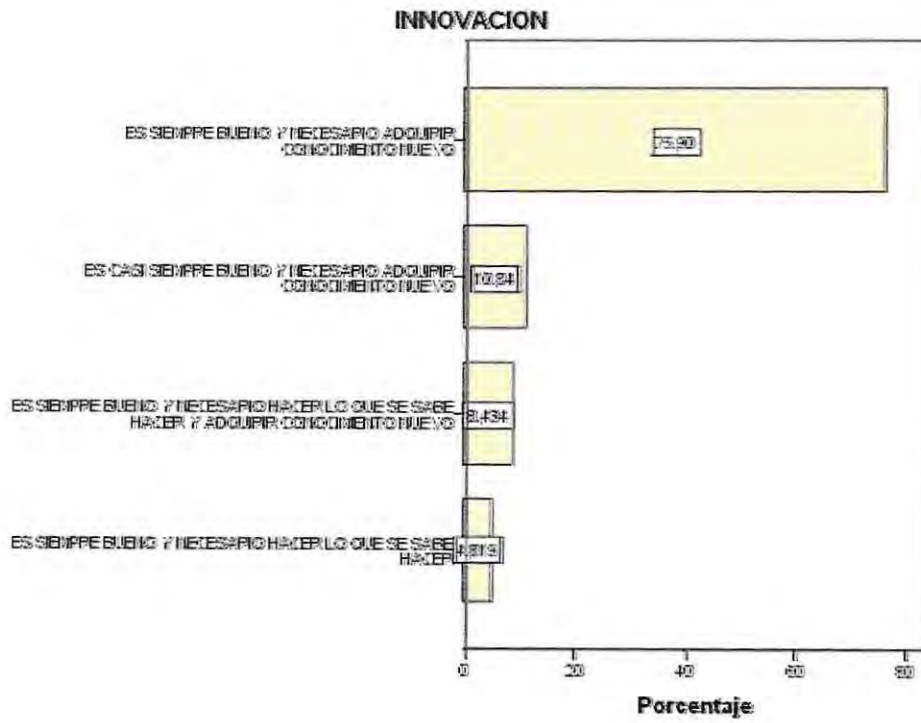


Un 66,27% considera que para iniciar un negocio, se debe ser creativo en la propuesta.

Para las microempresarias, la creatividad es una característica importante al momento de plantearse un negocio. Consideran que las situaciones externas las ayudan a mejorar o explotar esta cualidad como microempresarias.

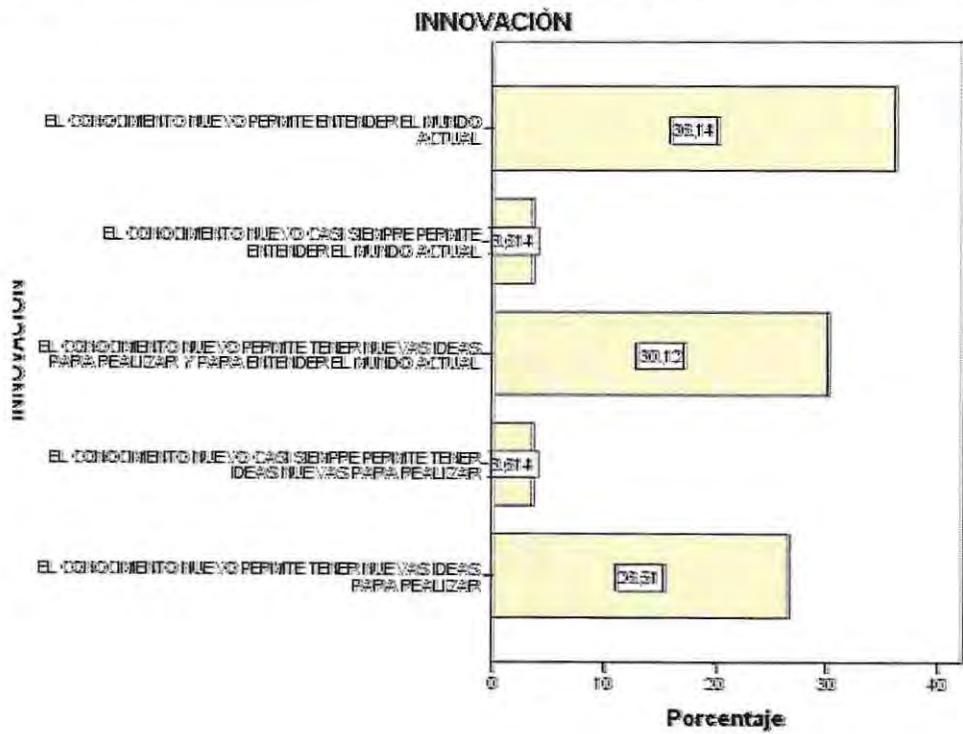
Innovación:

Es siempre bueno y necesario hacer lo que se sabe hacer	1	2	3	4	5	Es siempre bueno y necesario adquirir nuevo conocimiento
---	---	---	---	---	---	--



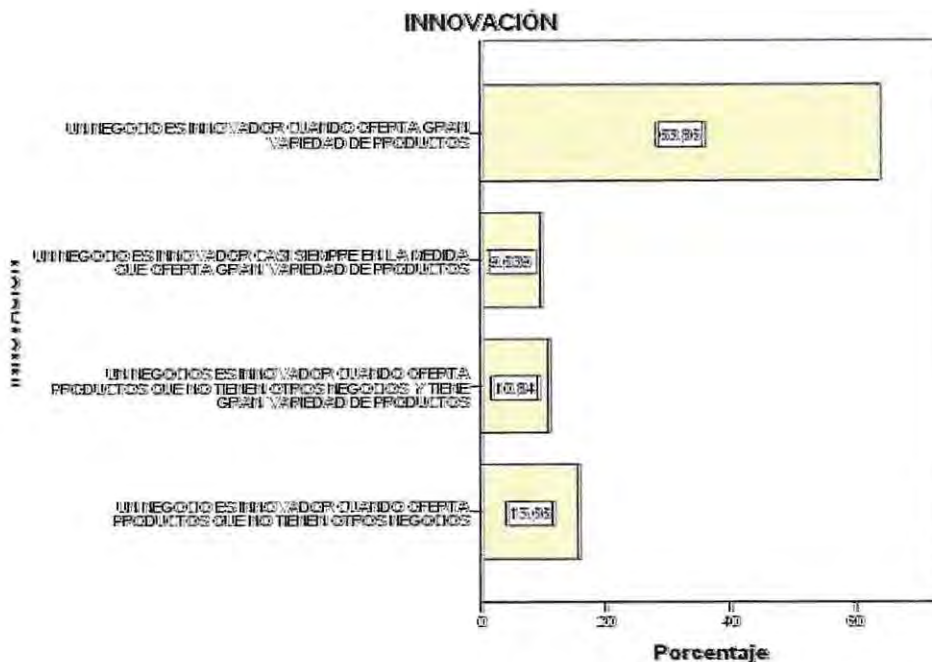
Un 75,90% considera que es siempre bueno y necesario adquirir conocimiento nuevo.

El conocimiento nuevo permite tener nuevas ideas para realizar	1	2	3	4	5	El conocimiento nuevo permite entender el mundo actual
--	---	---	---	---	---	--



Una primera mayoría, 36,14% considera que el conocimiento nuevo permite entender el mundo actual. Una segunda mayoría, 30,12%, considera que el conocimiento nuevo permite tener nuevas ideas para realizar y permite conocer al mundo actual. Y una tercera mayoría, 26,51%, considera que el conocimiento nuevo le permite tener nuevas ideas para realizar.

Un negocio es innovador en la medida que oferta productos que no ofrecen otros negocios	1	2	3	4	5	Un negocio es innovador en la medida que oferta gran variedad de productos
---	---	---	---	---	---	--



Las encuestadas consideran en una mayoría porcentual del 63,86% que un negocio es innovador en la medida que oferta gran variedad de productos.

Con respecto a la característica innovadora de los emprendedores, las encuestadas reconocen esta cualidad en la medida que el conocimiento influye en el desarrollo de ellas mismas como emprendedoras y también como microempresarias

3.1.- Juicio Evaluativo para Objetivo Específico 3.-

Las microempresarias han sabido reconocer las cualidades o habilidades con las que debe contar una persona emprendedora en la medida que se les presentaban dos situaciones, y correspondían a las que apuntaban directamente a cada una de las características en cuestión.

De la percepción que ellas entregan en este cuestionario, se puede inferir que consideran que la motivación personal es fundamental al momento de iniciar un negocio o proyecto, y que se debe confiar en ese propósito, considerando siempre la posibilidad de fracaso, pero no dejando de ser perseverante ante cualquier eventualidad. Consideran también que la

creatividad es importante al momento de plantar un proyecto, y que esa creatividad está influida por el conocimiento que logran adquirir.

Habilidades Emprendedoras

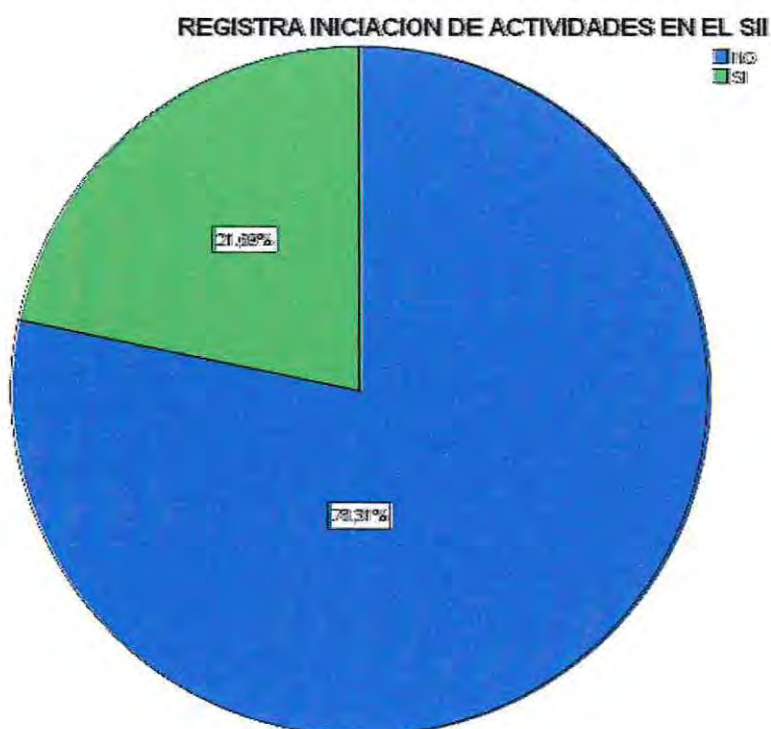
Indicador de Logro	Nivel de Logro	Juicio Evaluativo
Motivación	56,62% responde satisfactoriamente ante la cualidad de motivación de un emprendedor	El indicador de logro se encuentra logrado
Confianza	65,85% responde satisfactoriamente ante la cualidad de confianza en el negocio de un emprendedor	El indicador de logro se encuentra logrado
Creatividad	67,47% responde satisfactoriamente ante la creatividad que debe tener un emprendedor	El indicador de logro se encuentra logrado
Innovación	55,42% responde satisfactoriamente antes la cualidad de innovación propia de un emprendedor	El indicador de logro se encuentra logrado

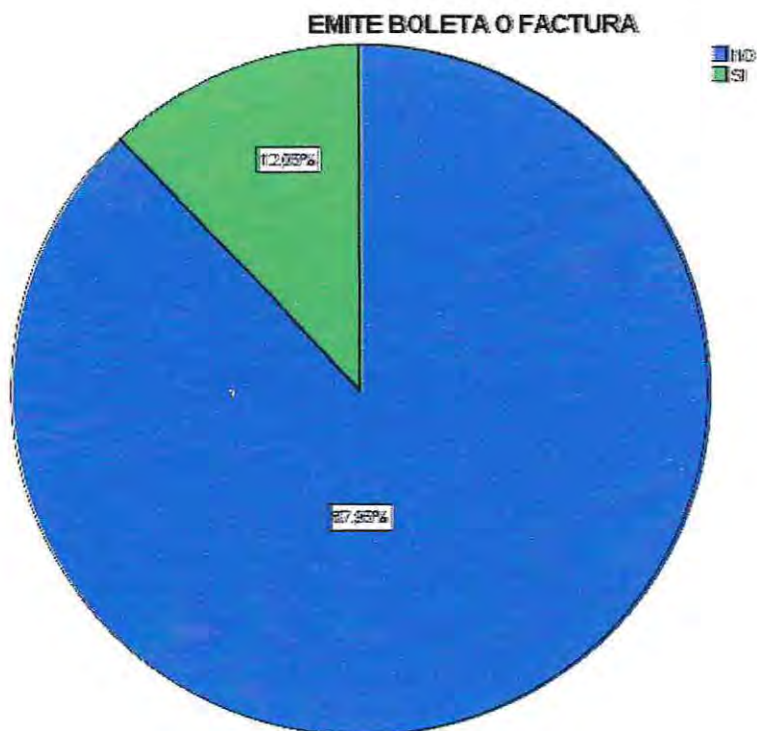
En ponderación de estos aspectos evaluados, el objetivo se encuentra en un **61,34% logrado**

4.- Estimar los resultados del programa del Microcrédito en la promoción de herramientas microempresariales en sus usuarios

No referimos a herramientas microempresariales al conocimiento que Banlgualdad espera entregar a sus usuarias/os para la adecuada administración de sus microempresas. Es así como en el cuestionario de evaluación se exponen algunas situaciones que nos permiten dilucidar el orden que le dan a la administración de los recursos que ingresan de sus emprendimientos, como también la percepción que tienen respecto al conocimiento que les entrega Banlgualdad referente a este tema.

Servicio de Impuestos Internos y Emisión de Boleta





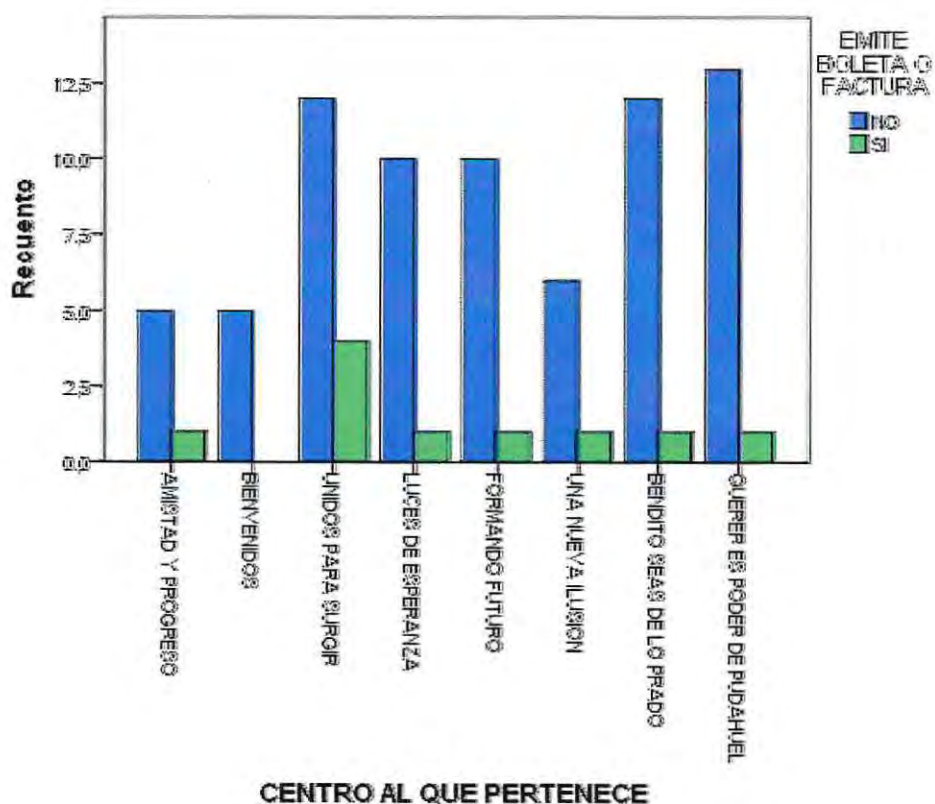
Según los dos gráficos anteriores, 21,69% de los encuestados registra iniciación de actividades en Servicio de Impuesto Interno, sin embargo, solo el 12,05% de los encuestados emite boletas o facturas en sus emprendimientos.

También, y como lo muestra la siguiente tabla, podemos decir que en el centro donde fueron encuestadas la mayor cantidad de microempresarias también es la mayor cantidad de emprendimientos en los que se emiten boletas o facturas. Sin embargo, porcentualmente, no es mayormente representativo de la muestra en general, es decir, la tendencia es similar en todos los centros.

Redundando en esta idea, es que solo el 12,5% de la muestra emite boleta o factura.

		EMITE BOLETA O FACTURA		Total
		NO	SI	
CENTRO AL QUE PERTENECE	AMISTAD Y PROGRESO	5	1	6
	BIENVENIDOS	5	0	5
	UNIDOS PARA SURGIR	12	4	16
	LUCES DE ESPERANZA	10	1	11
	FORMANDO FUTURO	10	1	11
	UNA NUEVA ILUSION	6	1	7
	BENDITO SEAS DE LO PRADO	12	1	13
	QUERER ES PODER DE PUDAHUEL	13	1	14

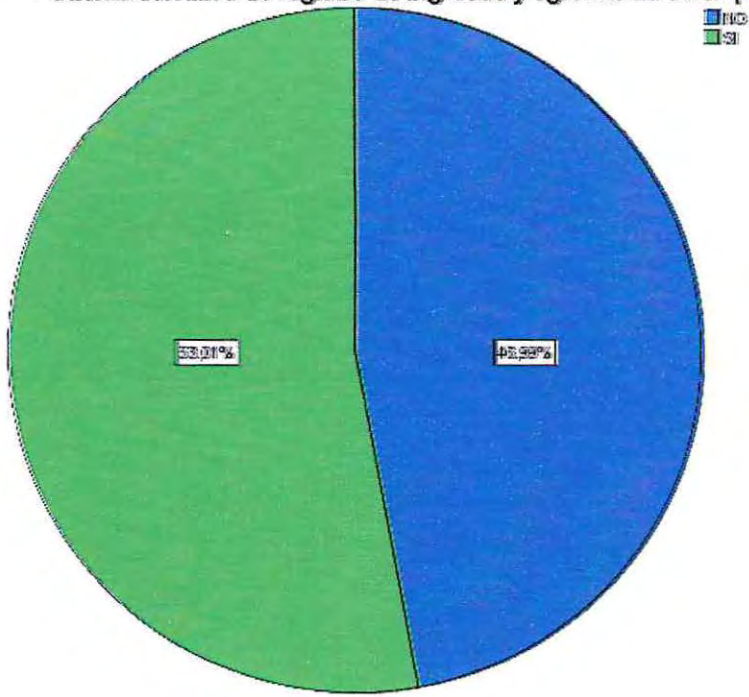
		EMITE BOLETA O FACTURA		Total
		NO	SI	
CENTRO AL QUE PERTENECE	AMISTAD Y PROGRESO	5	1	6
	BIENVENIDOS	5	0	5
	UNIDOS PARA SURGIR	12	4	16
	LUCES DE ESPERANZA	10	1	11
	FORMANDO FUTURO	10	1	11
	UNA NUEVA ILUSION	6	1	7
	BENDITO SEAS DE LO PRADO	12	1	13
	QUERER ES PODER DE PUDAHUEL	13	1	14
	Total	73	10	83



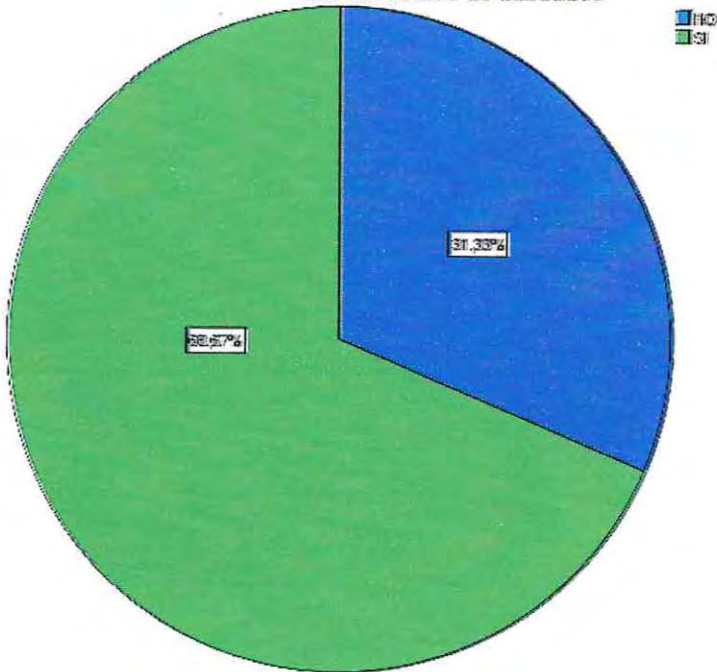
Registro y Cálculos

Del total de encuestados el 53,0% declara registrar ingresos y egresos de las ganancias de su microempresa. Por otra parte el 31,33% declara calcular los gastos de utilidades que realiza en su emprendimiento, y el 27,71% declara calcular la cantidad de dinero que invierte en su emprendimiento.

Cuenta con libro de registro de ingresos y egresos de su emprendimiento



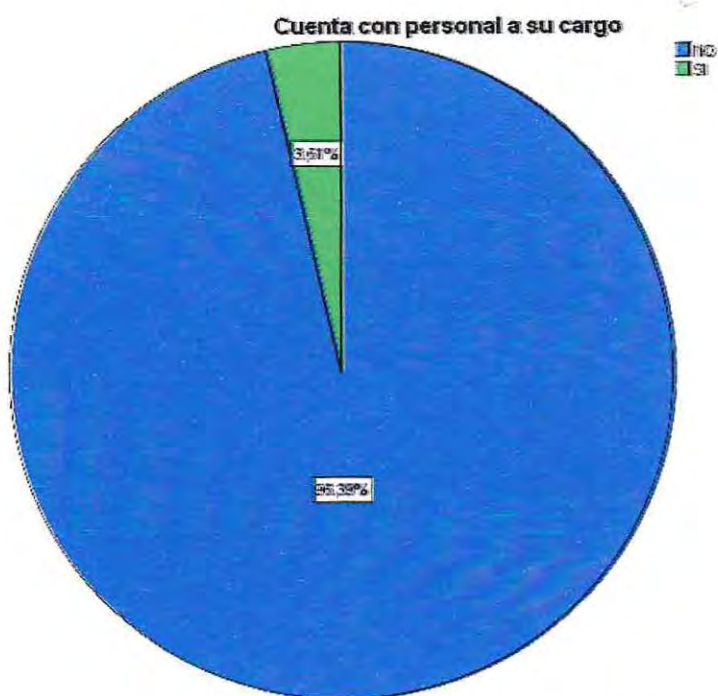
Calcula costos de utilidades





Del total de encuestados el 53,0% declara registrar ingresos y egresos de las ganancias de su microempresa. Por otra parte el 31,33% declara calcular los gastos de utilidades que realiza en su emprendimiento, y el 27,71% declara calcular la cantidad de dinero que invierte en su emprendimiento.

Personal a Cargo

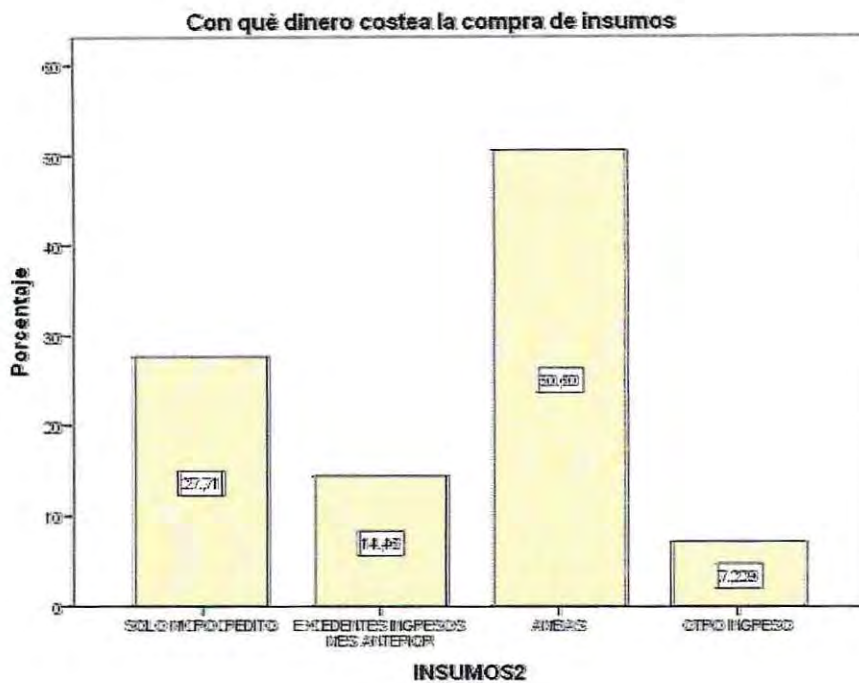


Del total del encuestados, solo el 3,61% declara trabajar con personal a su cargo en el emprendimiento, en frecuencia representa a tres personas del total de 83 encuestados. Y de esas 3 personas, solo 1 trabaja con personal a quien le paga remuneración

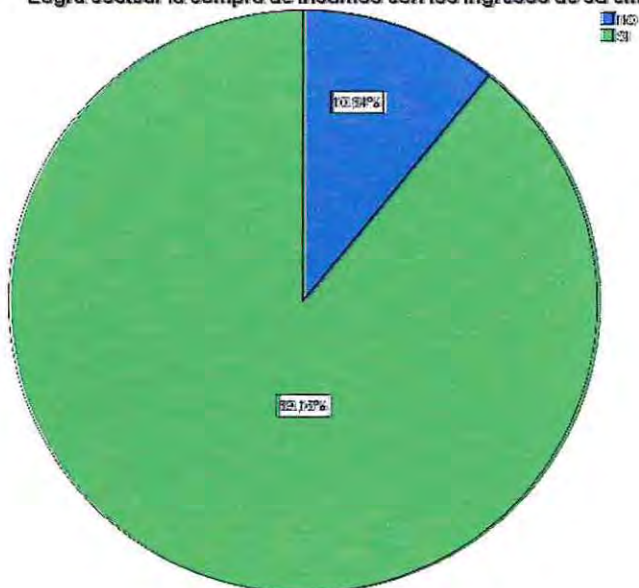
Insumos y Comercialización

INSUMOS		
	Frecuencia	Porcentaje
COMPRA	83	100,0

El total de los encuestados declara comprar los insumos o mercadería de su emprendimiento.

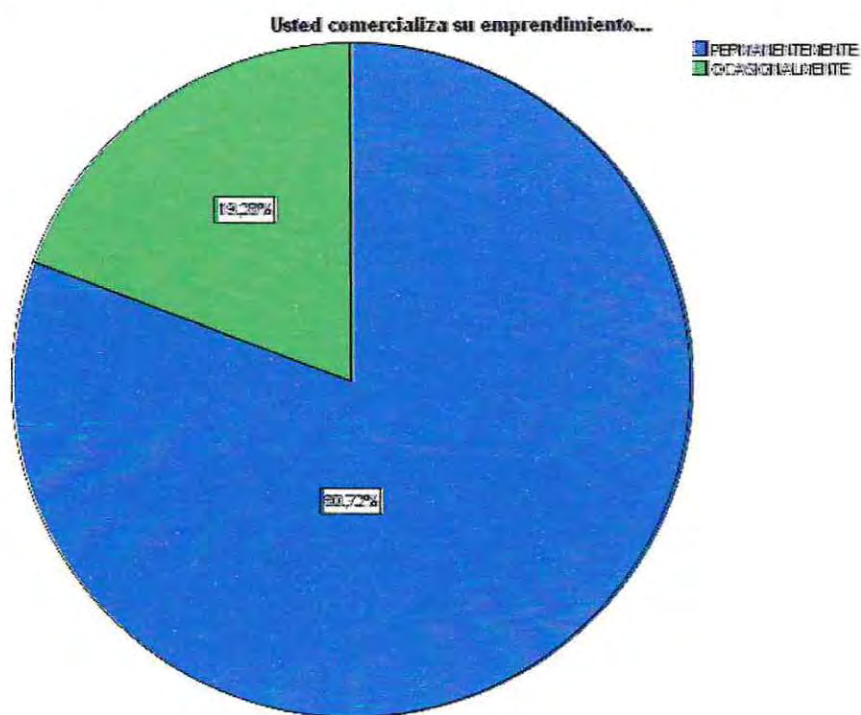


Logra costear la compra de insumos con los ingresos de su emprendimiento

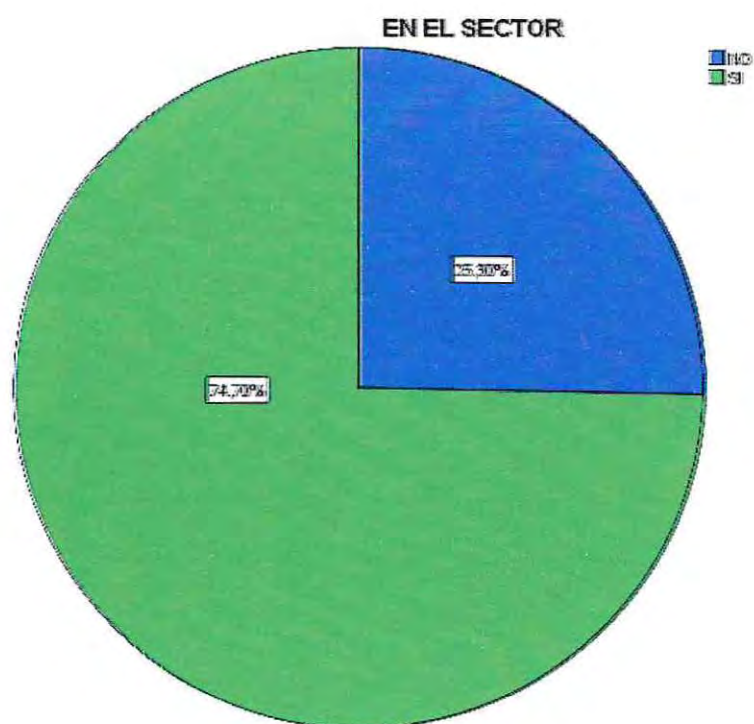


El 50,60% declara que con el dinero del microcrédito y con parte de los ingresos obtenidos gracias a su emprendimiento el mes anterior adquieren los insumos o mercadería que comercializa en su emprendimiento. Contradictoriamente aparece un 89,16% quienes indican que sí logran costear la compra de insumos con los ingresos que recibe gracias a la comercialización del emprendimiento

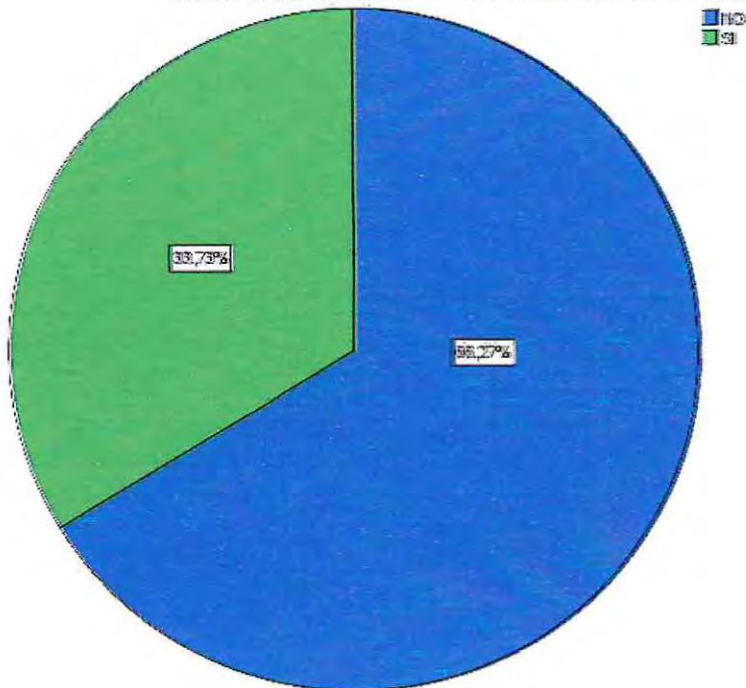
El 100% de los encuestados declara comercializar el producto de su emprendimiento. Y el 80,72% declara comercializarlo permanentemente.



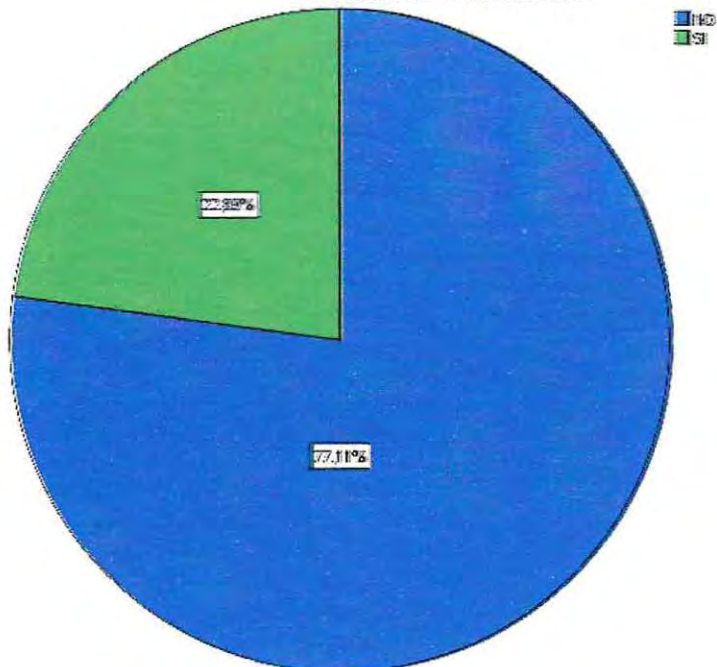
El 74,70% lo comercializa en el barrio. El 33,73% declara comercializar su producto fuera del barrio pero en la misma comuna. Y el 22,89% declara comercializar su producto fuera de la comuna de residencia.



FUERA DEL SECTOR PERO EN LA MISMA COMUNA



FUERA DE LA COMUNA



Síntesis Situación del Emprendimiento

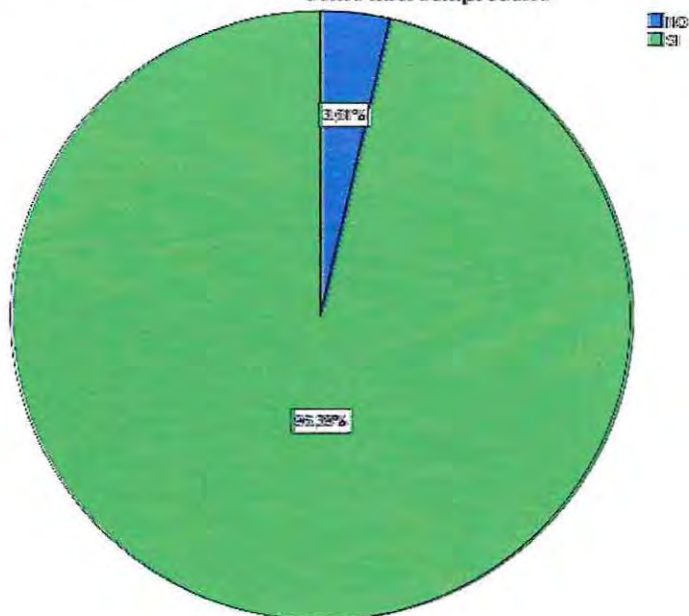
Con toda la información anterior, podemos decir que los emprendimientos de la muestra funcionan sin contar con las formalidades de un negocio establecido. Esto se puede entender porque la gran mayoría comercializa sus productos en el barrio de residencia, en ferias libres o negocios no establecido en sus domicilios.

El préstamo que realiza Banlgualdad a las usuarias les permite invertir en la mercadería que comercializan en el emprendimiento, y la venta se vuelve

también importante al momento de contar con un presupuesto para las inversiones posteriores. Es así que las usuarias declaran invertir con el microcrédito y con excedentes de los ingresos del emprendimiento.

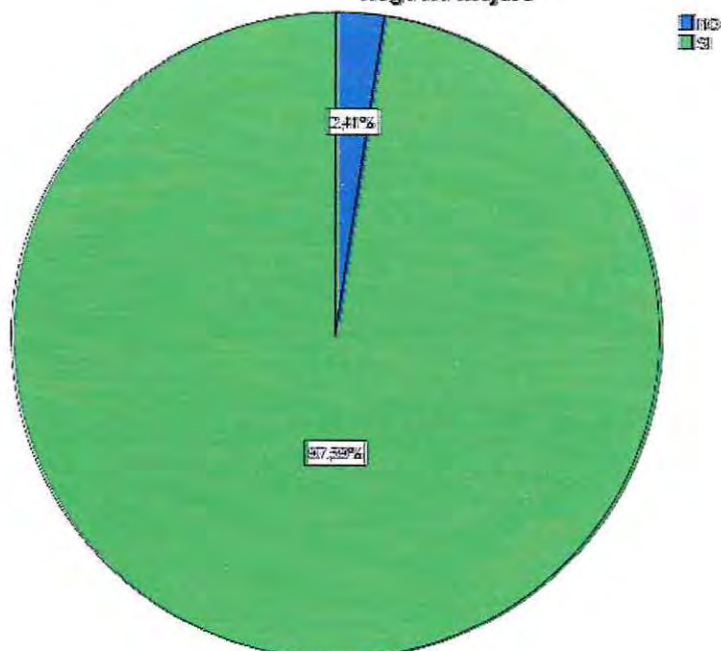
Percepción del aprendizaje sobre microempresa

En comparación a hace un año, los talleres en el centro han permitido que crezca como microempresario



El 96,39% de los encuestados considera que los talleres de Banlqualdad en su centro le han permitido crecer como microempresario.

En comparación a hace un año, los talleres en el centro han permitido que mi negocio mejore



El 97,59% de las microempresarias considera que su negocio ha mejorado en comparación a hace un año.

Síntesis de la Percepción de Aprendizaje sobre Microempresa

Las microempresarias consideran que los aprendizajes obtenidos en los talleres de Banlgualdad han influido positivamente en sus emprendimientos.

Si ponderamos los dos antecedentes anteriores, podemos decir que el 96,99% considera un avance en su microempresa gracias a las herramientas entregadas por Banlgualdad.

4.1.- Juicio Evaluativo para Objetivo Específico 4.-

Las herramientas entregadas por Banlgualdad para la concreción o mejora del emprendimiento de las microempresarias que componen la muestra no han sido integradas totalmente en las formalidades que se requiere de una microempresa o negocio, sin embargo, el fin de comercializar los productos sí se lleva a cabo, y es lo que permite que estos negocios se proyecten en el tiempo.

También observamos que la estimación de las usuarias respecto a la formación entregada por BI en los talleres han mejorado las condiciones iniciales de sus emprendimientos.

Establecimiento del Emprendimiento

Indicador de Logro	Nivel de Logro	Juicio Evaluativo
Registra Iniciación de Actividades en el Servicio de Impuestos Internos	78,31% registra iniciación de actividades	El indicador de logro se encuentra altamente logrado
Emite Boleta o Factura en su emprendimiento	12,05% emite boleta o facturas en su emprendimiento	El indicador de logro se encuentra no logrado , ya que 87,95% declara no emitir boleta en su emprendimiento
Cuenta con libro de registro de ingresos y egresos económicos de su emprendimiento	53,01% cuenta con un libro de registro	El indicador de logro se encuentra logrado
Calcula costos de utilidades de su emprendimiento	68,67% calcula costos de utilidades	El indicador de logro se encuentra logrado
Calcula costos de	72,29% calcula costos	El indicador de logro se

inversión de su emprendimiento	de inversión	encuentra logrado
Cuenta con personal a su cargo	3,61% cuenta con personal a su cargo	El indicador de logro se encuentra no logrado
Comercializa los productos de su emprendimiento	100% comercializa sus productos	El indicador de logro se encuentra altamente logrado
Costea compra de insumos de su emprendimiento con ingresos de su comercialización	89,16% logra costear la compra de insumos	El indicador de logro se encuentra altamente logrado
Comercializa su emprendimiento permanentemente	80,72% comercializa permanentemente	El indicador de logro se encuentra altamente logrado
Comercializa sus productos en el sector	74,79% vende en su sector	El indicador de logro se encuentra logrado
Comercializa sus productos fuera del sector pero en su misma comuna	33,73% vende dentro de su comuna pero en otros sectores	El indicador de logro se encuentra medianamente logrado
Comercializa sus productos fuera de su comuna	22,89% vende fuera de su comuna	El indicador de logro se encuentra no logrado

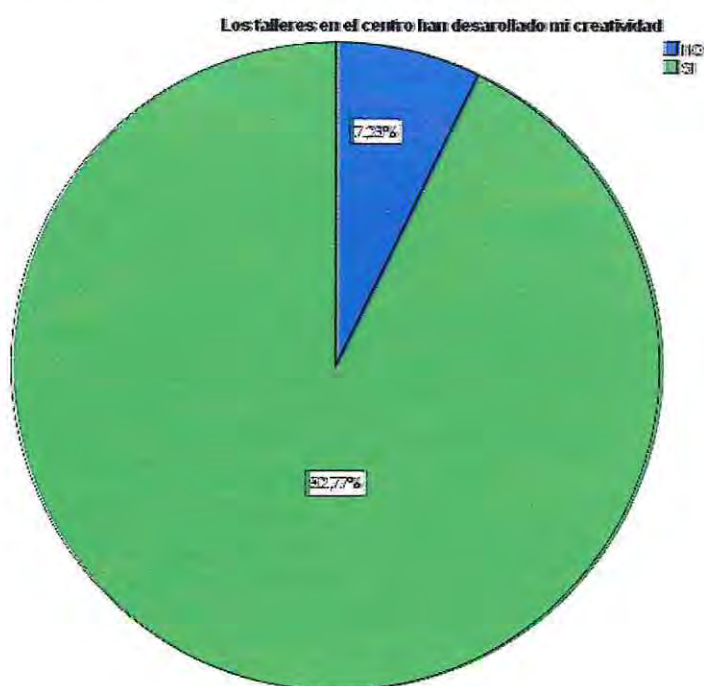
En resumen, este objetivo en un 57,43% se cumple, por tanto podemos decir que se encuentra **logrado**

.- Determinar la valorización que los microempresarios tienen del programa de Microcrédito de Banlqualdad.

Este objetivo busca determinar las implicancias externas a los objetivos propios de la Fundación Banlqualdad y del Programa de Microcrédito. Estas situaciones son analizadas desde la percepción de las microempresarias desde una autovaloración de su adquisición de habilidades emprendedoras, como microempresarias, su percepción económica desde que son parte del programa de microcrédito, percepción social del centro y desarrollo local que permitiría el programa de microcrédito.

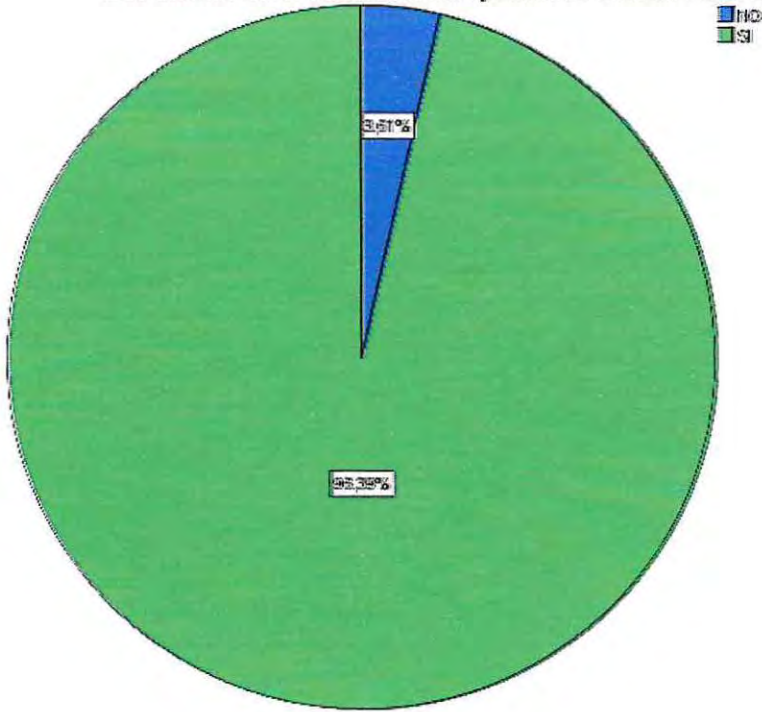
Autovaloración de habilidades emprendedoras.

Analizaremos aspectos generales de las habilidades emprendedoras, que corresponde a la percepción que tienen de sus propias habilidades emprendedoras siendo parte de Banlqualdad.



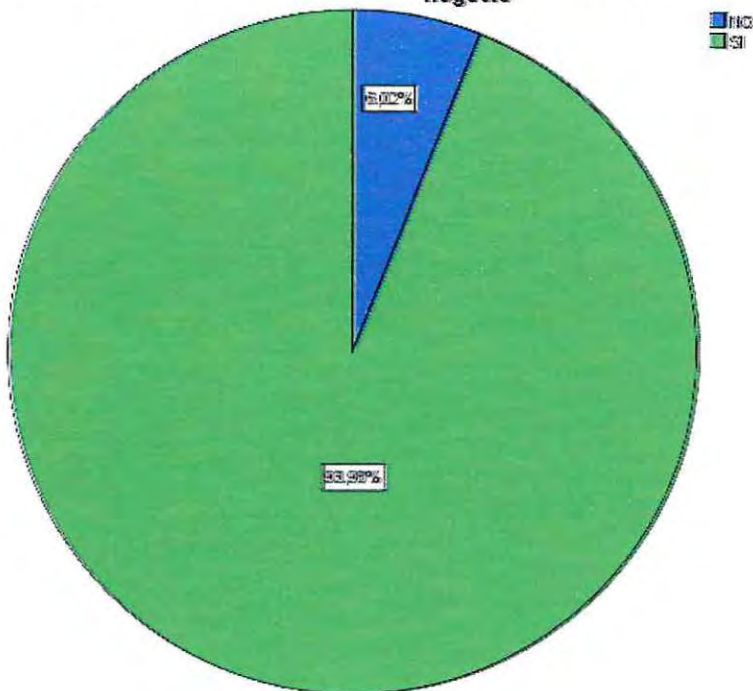
El 92,77% de los encuestados indica que su participación en los talleres que se han realizado en su centro le ha permitido desarrollar su creatividad en su negocio o microempresa.

Los talleres en el centro me han permitido confiar en mi negocio



El 96,39% de los encuestados considera que los talleres de Banlualdad en su centro le han permitido confiar en su negocio

En comparación a hace un año, los talleres han permitido que sea más creativo/a en mi negocio



El 93,98% de los encuestados considera que en un año, los talleres en su centro han desarrollado su creatividad para implementarla en su negocio

Síntesis Autovaloración de Habilidades Emprendedoras.

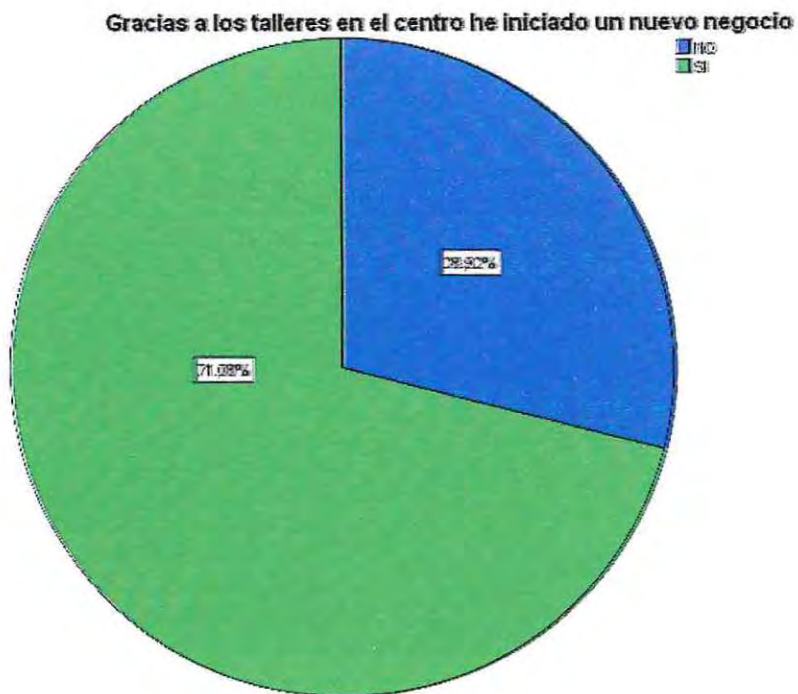
En general, las microempresarias consideran que el conocimiento entregado por Banlgualdad le ha permitido desarrollar habilidades emprendedoras que apoyan el mantenimiento de su microempresa.

Por tanto, si ponderamos la información anterior, el 94,38% considera positivamente sus habilidades emprendedoras adquiridas gracias a Banlgualdad.

Autovaloración como microempresario/a



El 92,77% de las microempresarias considera que los talleres del programa de Microcrédito le han enseñado a ser emprendedoras en sus negocios.



El 71,08% de las microempresarias han iniciado un negocio gracias a los talleres en su centro.



El 91,57% de las microempresarias han podido administrar ordenadamente los ingresos económicos de su emprendimiento.

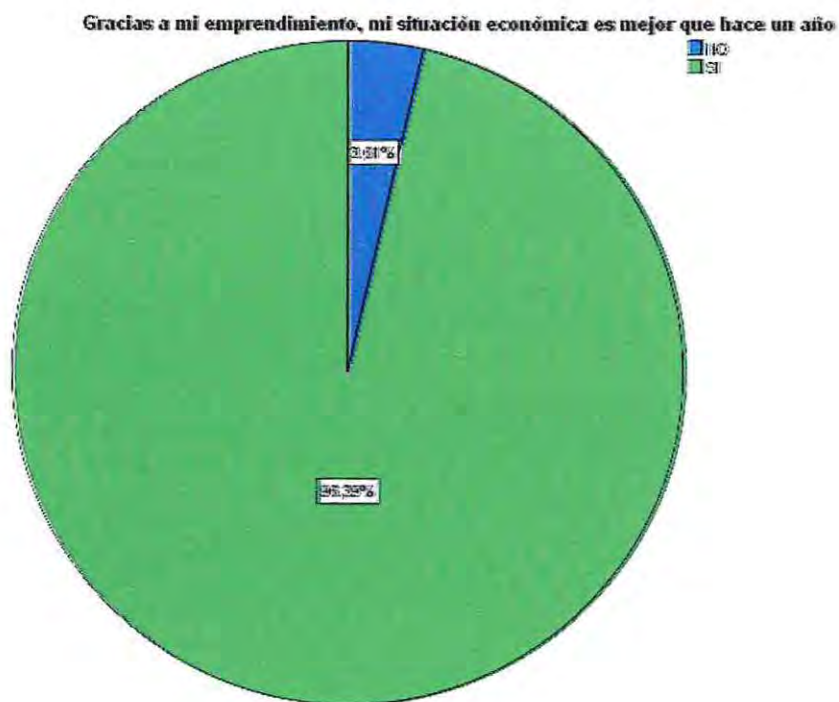
Síntesis Autovaloración como Microempresaria

Según la percepción de las usuarias, los talleres del programa de Microcrédito le han permitido ser microempresarias en lo que respecta

logran mantener un orden de su emprendimiento. Quizás no todas las usuarias han iniciado un negocio nuevo al momento de ser parte del programa, pero han podido apoyar el que ya tenían, y consideran que han podido mejorarlo desde que son parte de BanIgualdad.

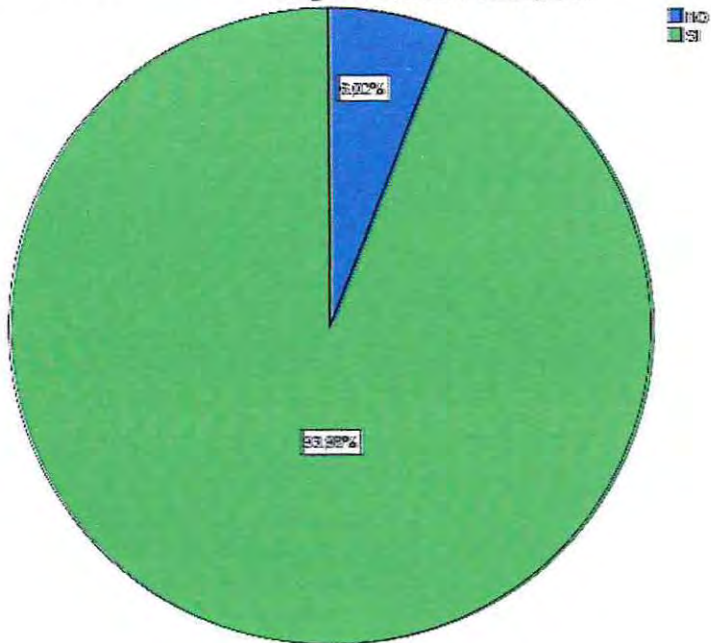
Ponderando la información anterior, el 85,14% de las usuarias valoriza positivamente su situación como microempresaria desde que es parte del programa de Microcrédito.

Percepción Económica



El 96,39% de las microempresarias considera que su situación económica ha mejorado gracias a su emprendimiento.

En comparación a hace un año, los talleres en el centro han permitido que mi negocio aumente su ingreso



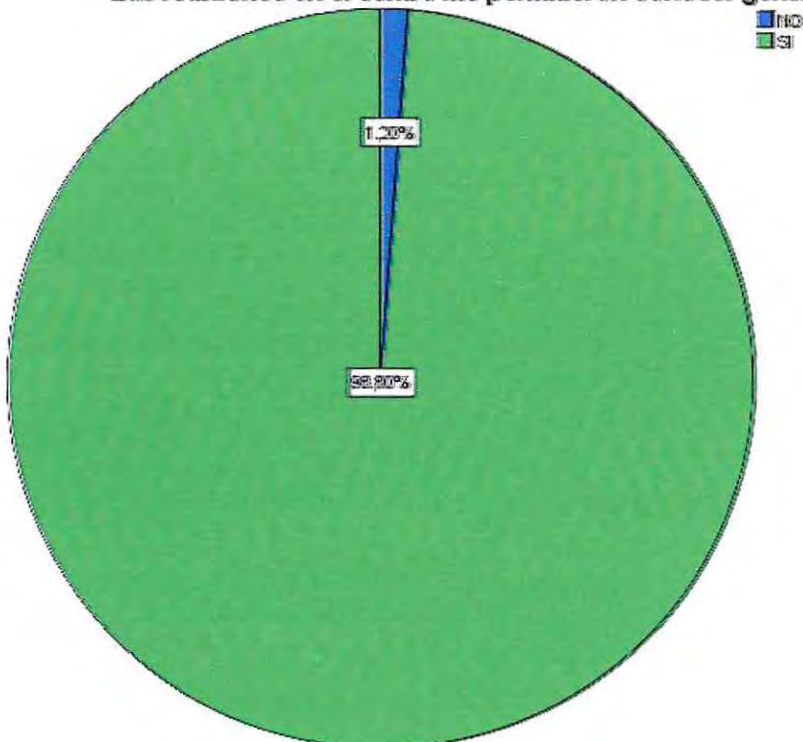
El 93,98% considera que los talleres en el centro han permitido que los ingresos de su emprendimiento hayan aumentado en comparación a hace un año atrás.

Síntesis Percepción Económica

Ponderando la información anterior, podemos decir que el 95,18% de las microempresaria consideraría una mejora económica al ser parte del programa de Microcrédito

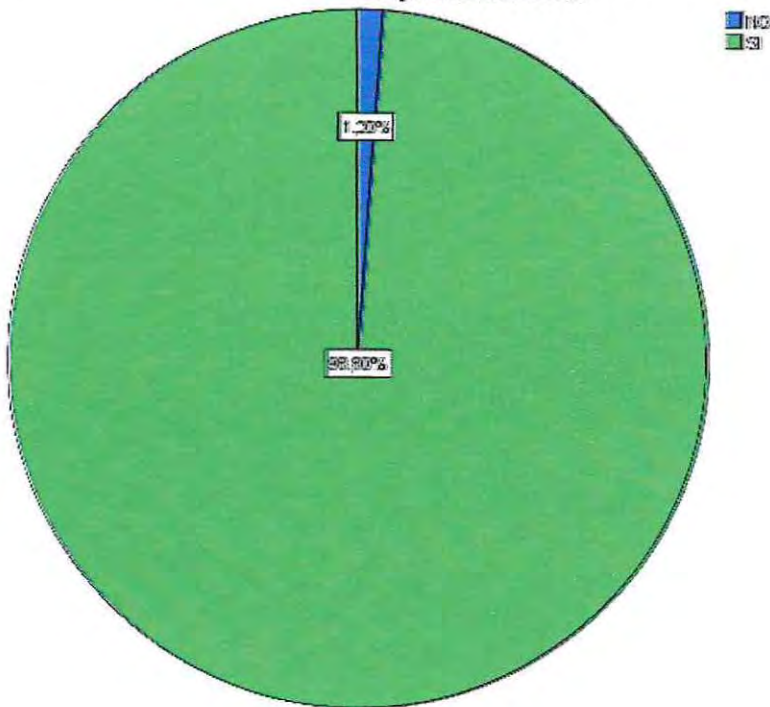
Percepción Social

Las reuniones en el centro me permitieron conocer gente nueva



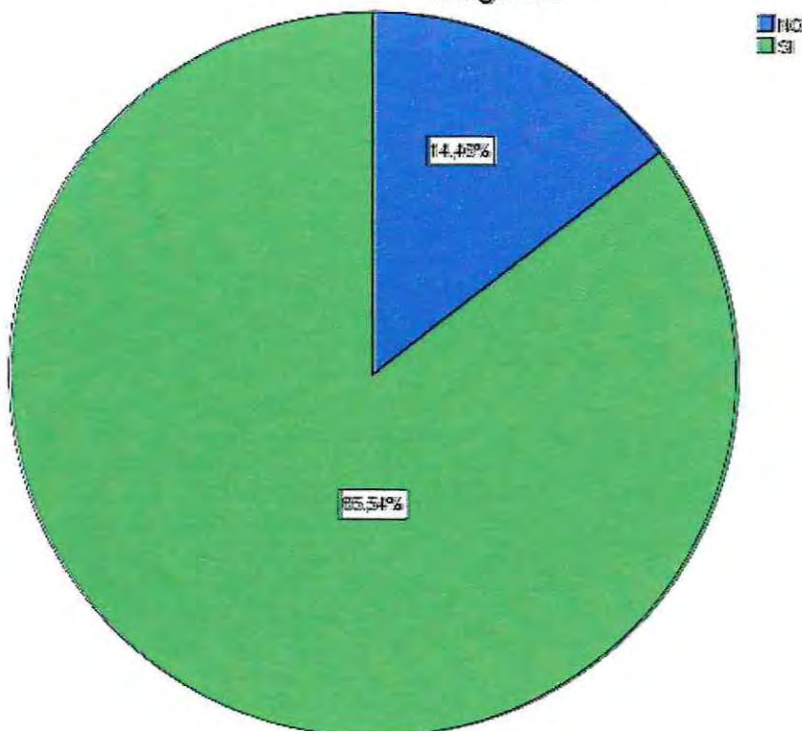
El 98,80% de las usuarias considera que las reuniones en el centro le han permitido conocer gente nueva

Las reuniones en el centro me significan un espacio de encuentro con otros/as emprendedores/as



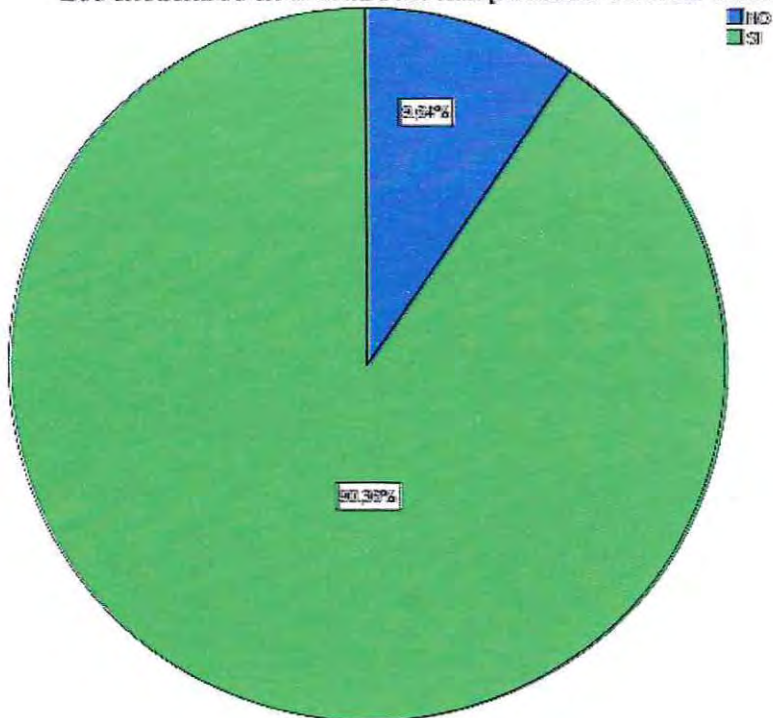
El 98,80% de las usuarias considera que las reuniones en su centro le son un espacio de encuentro con otros microempresarios.

Las reuniones en el centro me significan una espacio de encuentro con amigos/as



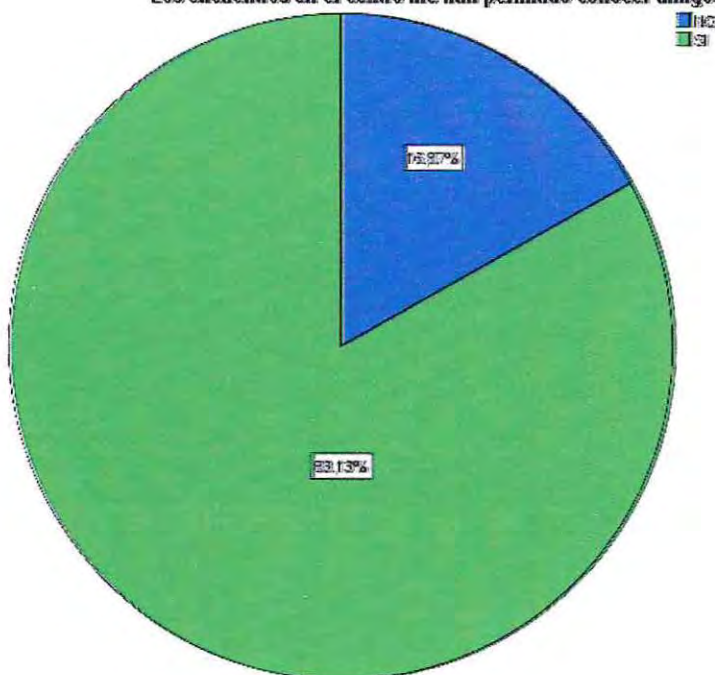
El 85,54% de las usuarias considera que las reuniones en el centro son un espacio de encuentro con amigos/as.

Los encuentros en el centro me han permitido conocer a mis vecinos/as



El 90,36% de las usuarias considera que las reuniones en el centro le han permitido conocer a sus vecinos/as

Los encuentros en el centro me han permitido conocer amigos/as



El 83,13% de las usuarias considera que las reuniones en su centro le han permitido conocer amigos/as

Síntesis Percepción Social

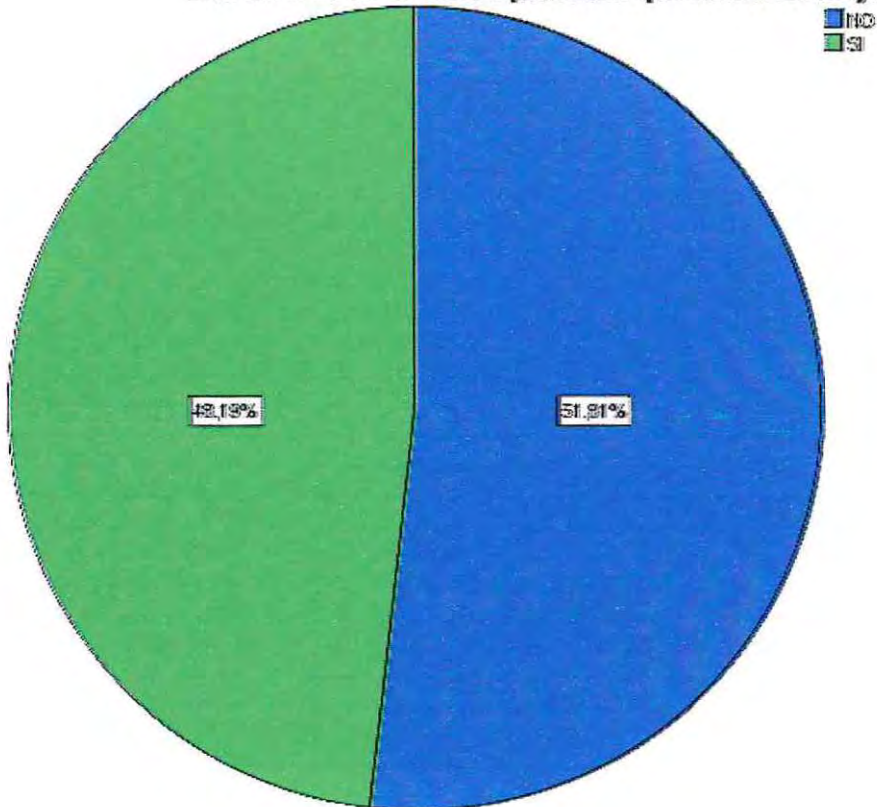
Con la información anterior podemos decir que las usuarias en general consideran que los encuentros en el centro le han permitido conocer a las

otras microempresarias y crear lazos afectivos con ellas, o también mantener los que ya tenían de antes.

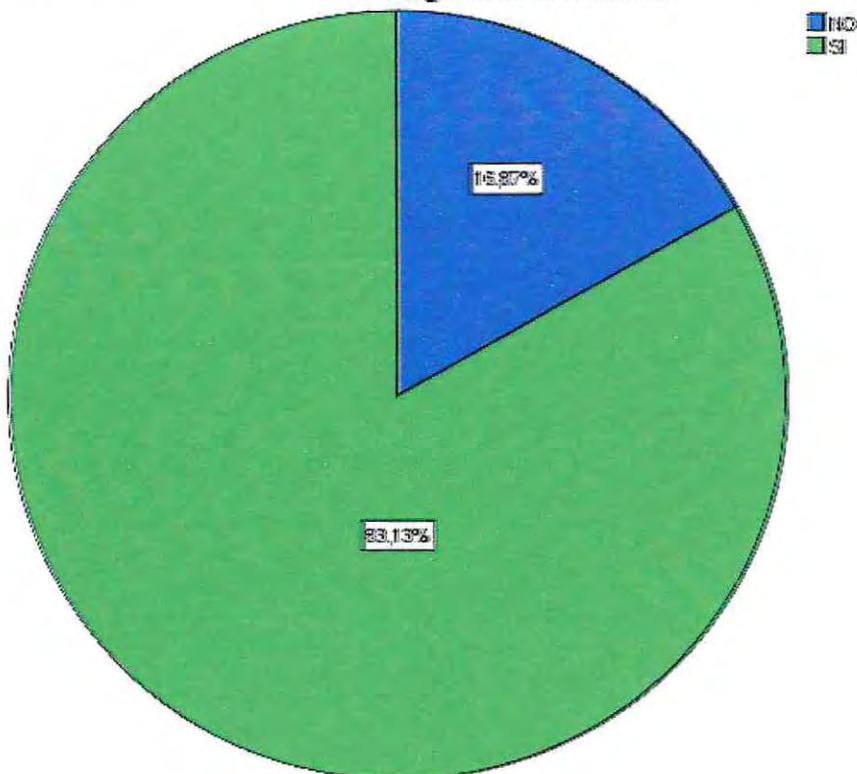
Ponderando ese ítem, el 91,32% considera que el centro es un espacio de encuentro social.

Desarrollo Local

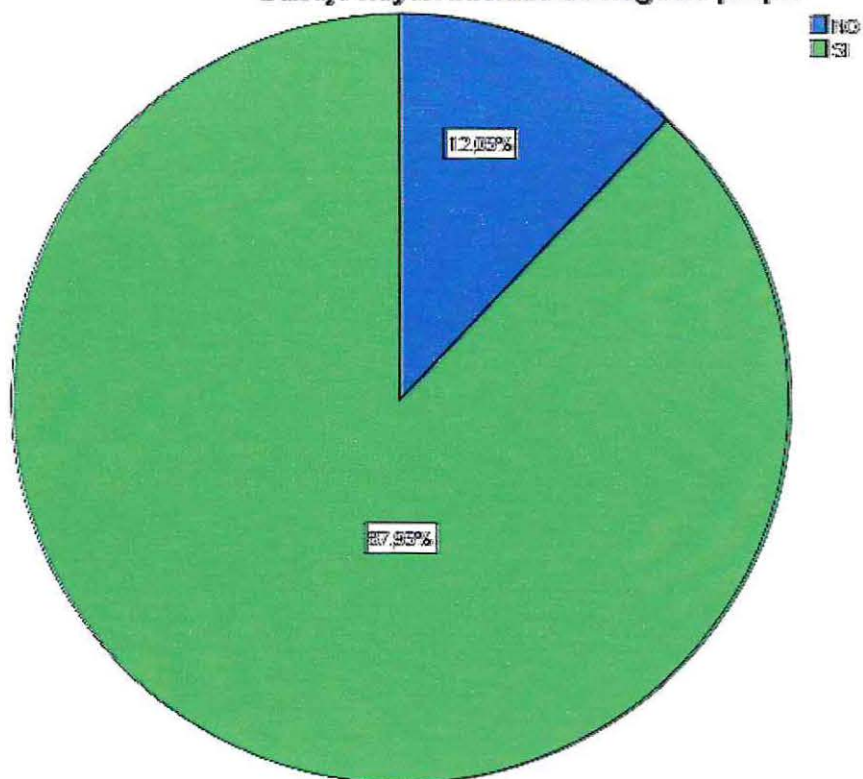
Los talleres en el centro permiten que mi barrio mejore



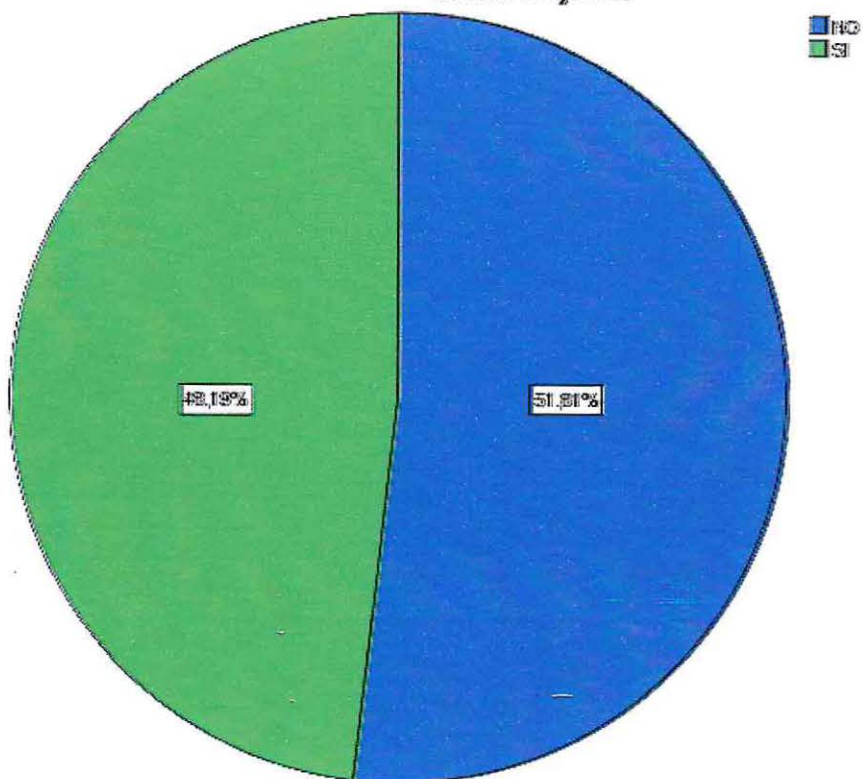
Los talleres en el centro han permitido que muchos vecinos iniciemos nuevos negocios en el barrio



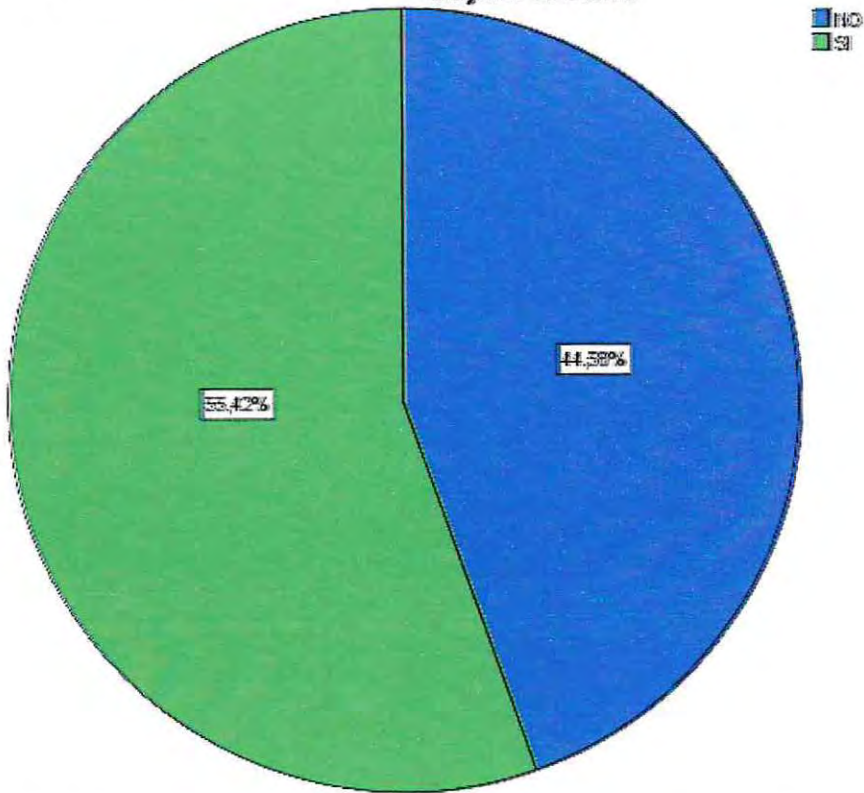
Los talleres en el centro han permitido que vecinos que no tenían fuente de trabajo hayan iniciado su negocio propio



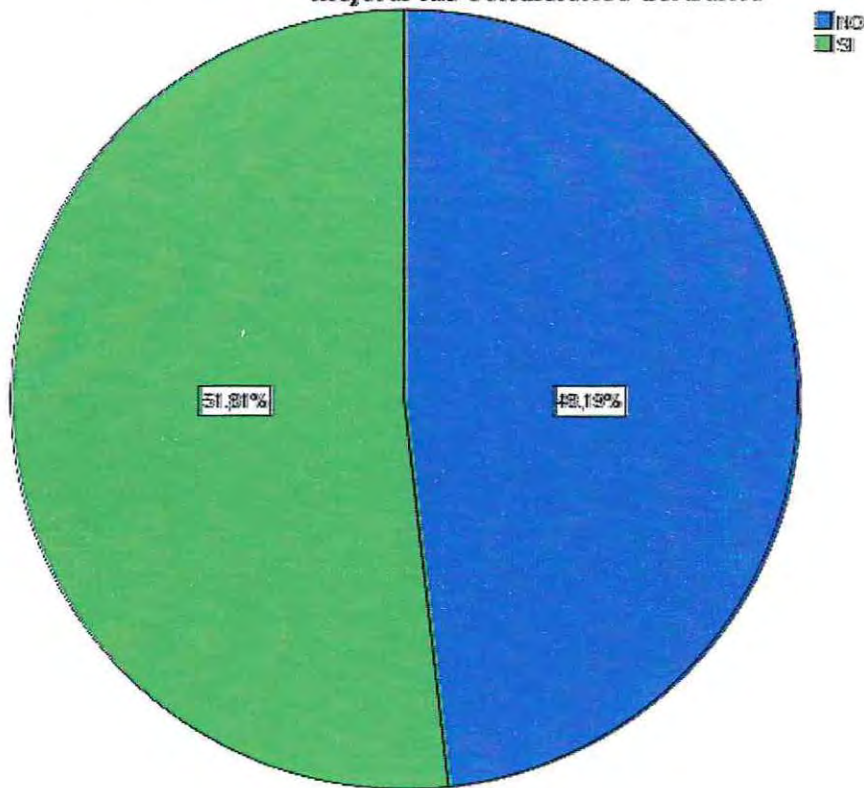
Los talleres en el centro han permitido que las condiciones de seguridad en el barrio mejoren



Los talleres en el centro han permitido que muchos vecinos nos agrupemos para mejorar el barrio



Los talleres en el centro han fomentado que los vecinos nos agrupemos por mejorar las condiciones del barrio



La valoración que las usuarias le otorgan a cómo la implementación de Banigualdad ha influido en el desarrollo local es de un 62,44% positivamente.

5.1.- Juicio Evaluativo para Objetivo Específico 5.-

La valorización que las usuarias hacen del programa de microcrédito es altamente positiva, tanto en como perciben de han desarrollado como microempresarias emprendedoras, como en percepciones respecto a temáticas externas al programa.

Valorización del Programa

Indicador de Logro	Nivel de Logro	Juicio Evaluativo
Autovaloración como Emprendedor	94,38%	Altamente Logrado
Autovaloración como Microempresario	85,14%	Altamente Logrado
Percepción Económica	95,18%	Altamente Logrado
Percepción Social	91,32%	Altamente Logrado
Desarrollo Local	62,44%	Logrado

En resumen, este objetivo se pondera con 85,69% de valorización positiva al Programa de Microcrédito, lo que nos indica que se encuentra **altamente logrado**.

6.- Recomendaciones a la Institución respecto del Programa de Microcrédito

Dada la presentación de los resultados de la investigación evaluativa del Programa de Microcrédito de la Fundación Banlqualdad, es prudente realizar una visión crítica a estos resultados para una revisión institucional que permita en un futuro, y si se considera pertinente, una mejora en los indicadores revisados.

Como hemos visto, en términos generales, el programa es bien evaluado por las mismas usuarias que corresponden a la muestra, sin embargo, es bueno destacar algunos antecedentes que permitirían mejorar tanto en la persecución real de los objetivos propios de la institución, como en situaciones anexas que permitirían mejorar aun más la valorización que la usuarias tienen de Banlqualdad.

Respecto a los resultados obtenidos:

En términos numéricos, el programa se encuentra en muy buenas condiciones, sin embargo, se logran pesquisar situaciones que podrían potenciarse.

Respecto a la situación social de las usuarias, no deja de llamar la atención que gran parte de las usuarias no ha terminado su proceso de escolaridad, siendo que la mayoría se encuentra en edad Adulta en que se podría formalizar esta situación. En este aspecto, Banlqualdad tiene una gran oportunidad de generar redes educativas que permitan el desarrollo de sus microempresarios/as.

Respecto al establecimiento del emprendimiento, entendemos que muchos de los emprendimientos se encuentran enmarcados en el negocio informal como ferias libres, por lo tanto, no hay una regulación en Servicio de Impuestos Interno que resguarde estos negocios, sin embargo, creemos que es prudente potenciar la autorregulación de los emprendimientos de los usuarios, como por ejemplo, con que cuenten al menos con un libro de registros del movimiento de ingresos y egresos económico de su emprendimiento.

Respecto al Instrumento de Evaluación

El instrumento de evaluación implementado en esta investigación es un primer acercamiento a la búsqueda de resultados concretos de programa de microcrédito. Pero vale destacar que en sí tiene limitaciones prácticas al

momento de encontrar resultados certeros. Es decir, este instrumento está limitado en su estructura, por lo cual se recomienda a la institución la revisión de éste y posteriores diseños de instrumentos que logren medir con mayor certeza los aspectos analizados y de interés de la BI.

Es importante mediar resultados expresados en un cuestionario con pautas de observación y/o entrevistas personales a los usuarios. Esto permitiría complementar la información obtenida esquemáticamente con la percibida e interpretada por quien desarrolle la evaluación. Se entiende también que el tiempo de la etapa de levantamiento de información debe ser extenderse lo que sea necesario para recopilar la mayor información posible a través de estas diferentes técnicas de recopilación de datos, por tanto debe considerarse un tiempo mayor al momento de planificar.

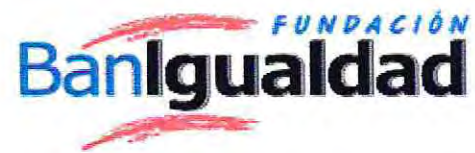
Respecto a Aspectos Externos

Es importante rescatar una nueva perspectiva que nos entrega el Emprendimiento visto en el capítulo de Marco de Referencia, en que se nos explica que el Emprendimiento como cualidad de una persona le permite crecer como tal, y al colectivizarse esta cualidad, permitiría desarrollar lo que conocemos como Desarrollo Local, en que este grupo de emprendedores busca formas, desde sus cualidades, de mejorar la situación comunitaria; por lo tanto consideramos que es prudente integrar este concepto en el trabajo que se realiza en los centros, pues permitiría un empoderamiento de los microempresarios de su propio espacio de trabajo y establecimiento de su negocio, aun cuando no comercialicen en su mismo sector. Dentro de esta perspectiva, es una de las búsquedas y expectativas más importantes del Emprendimiento: el Desarrollo Local.

Finalizando, debemos reconocer que el instrumento, como primer aporte, logra determinar algunos aspectos importantes para la revisión por parte de la institución, sin embargo, no podemos dejar de recomendar a la institución perfeccionar la instancia evaluativa, mejorando el instrumento de evaluación y complementándolo con otras instancias como entrevistas u observación que permitan determinar más ciertamente las externalidades que influyen en el desarrollo de la intervención propuesta por BanIgualdad.



Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



Capítulo V

Conclusiones

Conclusiones

En el presente capítulo se expondrán las principales ideas que concluyen luego de realizar una revisión al proceso de la Investigación Evaluativa, tanto en torno a los objetivos de investigación como en su propuesta a través de la metodología utilizada.

1.- Conclusiones en relación al Objetivo de Investigación:

A nivel general, el programa de Microcrédito se encuentra bien evaluado por parte de las usuarias, por tanto cumple con los juicios evaluativos expuestos al momento de analizar los datos obtenidos en el instrumento de evaluación

En torno a las temáticas en cuestión, estas aspiran a la realización de una actividad en las usuarias que le otorgue ingresos económicos que le permitan mejorar sus condiciones de vida. Sin embargo, no podemos dejar de rescatar que el ser Emprendedor no solo busca encausar sus habilidades y cualidades en una actividad económica, por lo mismo, es pertinente ser tratando separadamente a lo que respecta la microempresa en sí. Es importante, de todas maneras, que esté presente este potencial en quienes, en condiciones sociales y económicas desfavorables, se proponen iniciar un negocio.

La microempresa se rescata como una instancia posible de mejora económica en personas que no cuenten con un trabajo dependiente, y motiva el autoempleo, pretendiendo lograr ser un ingreso económico significativo en quienes inicien esta actividad independiente. Dentro del tratamiento de la investigación, el emprendimiento de las usuarias no logra ser un ingreso único, pero a través de la observación y escucha de las usuarias en cuestión reconocen en sus negocios una posibilidad de orden y ayuda económica significativo dentro de los ingresos familiares; otorgándole un valor como fondo de auxilio de su grupo familiar o destinado a costear pagos específicos de bienes, servicios y/o deudas, por tanto es un ingreso que dentro de su aspiración adquiere la importancia que busca esta forma de autoempleo.

Respecto al ser Emprendedor, y como decíamos anteriormente, no busca solo habilitar las posibilidades de autoempleo como lo propone la Microempresa, pero sí se vuelve una cualidad importante para el ingreso de las usuarias en el programa y para su continuidad en él.

Lo que acá tratamos de explicar es que la vinculación de la Microempresa con el ser Emprendedor son absolutamente válidos; de hecho, el

establecimiento de una Microempresa, dado el contexto social de vulnerabilidad al cual va dedicado, requiere de personas Emprendedoras que tengan la capacidad enfrentar todas las vicisitudes que pudieran presentarse al iniciar un negocio. Sin embargo, el ser Emprendedor no apunta necesariamente a la Microempresa, es por eso que en la revisión teórica y conceptual del Emprendedor aparecen nociones como "Desarrollo Local", en que las habilidades y cualidades emprendedoras son puestas en una dimensión totalmente diferente a la económica, la dimensión social. En donde el Emprendedor se encuentra empoderado de su entorno y de su situación y posición en la sociedad, por lo tanto apuesta en la mejora de las condiciones de vida pero ya no solo de sí mismo, sino que involucra a su entorno y comunidad y necesita de ellos como otros emprendedores para el Desarrollo Local. Es así, como un emprendedor busca la integralidad en todas las dimensiones en las que se mueve, por tanto, el fomentar características emprendedoras debe perseguir también la integralidad del emprendedor y abarcar la noción de Desarrollo Local.

La valorización que realizan las usuarias del programa se puede entender como la apreciación que tienen de una oportunidad de emplearse y obtener recursos económicos con los que no contaban de manera independiente. Así es como las usuarias valorizan positivamente al programa de microcrédito, pero ya no solo por el hecho de otorgarles un préstamo financiero, sino por el acompañamiento que realiza BanIgualdad en la organización de centros y con una Ejecutiva (Trabajadora Social) que las asiste tanto en los talleres como las instancias propias de organización de cada uno de los centros que tiene a cargo a través de un trato directo y personalizado, lo que logra la cercanía de la institución con sus usuarias, y por lo tanto, una valorización positiva en lo que representa BI y el Programa de Microcrédito.

2.- Conclusiones en relación a la Metodología de Investigación

La Fundación BanIgualdad funda sus objetivos de intervención en torno a la búsqueda de una mejora de oportunidad de empleabilidad de sus usuarios a través del establecimiento de un emprendimiento como microempresa, esperando mejorar sus condiciones de vida e integrando aptitudes emprendedoras y empresariales para la continuidad de las microempresas establecidas gracias a la ayuda que ofrece el microcrédito de la fundación y su programa.

Todo lo anterior, y según declaraciones de Banlgualdad, no ha sido evaluado en cuanto no cuentan con una información real de si sus objetivos son llevado a cabo en la realidad de las personas que se encuentran afiliadas a BI como usuarias. Es por esto que la investigación se plantea como una evaluación al programa, en donde se determinó realizar una evaluación cuantitativa a través del modelo de Evaluación de Programas propuesto por Guillermo Briones de Referente Específicos, en donde se optó por evaluar bajo el referente específico de Resultados.

Si bien la utilización del referente específico de Resultados es implementado en usuarias que aun se encuentran en proceso de intervención de BI, para la institución es de relevancia determinar los resultados que se desprenden del trabajo realizado por un tiempo de alrededor un año y medio.

Este enfoque de referente específico de Resultados nos permite visualizar específicamente el logro de los objetivos de investigación que se derivan de los propios objetivos de la institución. Sin embargo, también atiende a la pesquisa de situaciones externas o no previstas en la obtención de los resultados.

Esto se aplicó a través del instrumento de evaluación que fue el Cuestionario que fue creado con el fin de recolectar la información necesaria para definir el nivel de logro de cada uno de los objetivos propuestos para la investigación.

Si bien se llegó a la obtención de resultados al final de la implementación del cuestionario, vale destacar que estos resultados son un primer acercamiento a la realidad o al cumplimiento de metas y objetivos de BI. Con esta información se cree posible interpretar, por parte de la institución, la realidad que van viviendo sus usuarios, sin embargo vale decir que este referente en sí puede presentarse como una limitante ya que solo busca medir resultados, y como ha sido llevado a cabo, solo en lo que respecta la percepción de los usuarios; por tanto sería recomendable en una futura evaluación integrar alguno de los otros referentes específicos, como el de *proceso* que permitirían incluir otras variables a la consideración que se tiene de la población objeto de intervención para BI.

Si bien esta forma de evaluar nos permite visualizar específicamente lo que se pretende concluir, en este caso el nivel de los resultados de la intervención de Banlgualdad; su propio enfoque nos limita a la descripción e interpretación de los datos obtenidos, por tanto sesga la posibilidad de evaluar situaciones del propio proceso de intervención de la institución que

podrían influir en estos resultados. Sin embargo, para una primera visión y bastante general de la información alcanzada, el enfoque de Referente Específico de Resultados nos permite fijar sin interferencias el objetivo de estudio.

Por otra parte, creemos que la gran limitante en esta forma de evaluar ha sido el instrumento de evaluación, el Cuestionario, pues se construye desde la percepción del evaluador, corriendo el riesgo de obviar algunas situaciones pertinentes en la evaluación, o de simplemente no visualizarlas. Es prudente complementar el Cuestionario con Pautas de Observación y/o Entrevistas personales y preguntas abiertas. No se puede dejar de mencionar que el factor recurso humano en esta investigación ha sido clave, ya que la formulación del instrumento de evaluación estuvo a cargo de una sola persona al igual que la implementación de éste, y muchas situaciones externas que pudieran haber influido en la aplicación de este instrumento no han sido pesquisadas para el análisis o inclusión dentro de las externalidades necesarias para su observación.

3.- Conclusiones en relación al Trabajo Social.

Respecto a las temáticas en cuestión en esta evaluación, es importante el quehacer del Trabajador Social en cuanto entrega herramientas pertinentes a la microempresa a través del fomento de cualidades emprendedoras, que logren concretar un negocio como búsqueda de la superación de la pobreza. En las temáticas en cuestión consideramos que el deber profesional es muy amplio y mucho más complejo que solo el acompañamiento en la esperada superación de la pobreza. Es importante una intervención más acorta en la población objeto, ya sea a través de la intervención profesional en las personas o en la gestión de redes para una mejora en las condiciones de vida en vías más concretas.

Respecto a la investigación propuesta, consideramos importante al Trabajo Social en cuanto nos entrega información desde una perspectiva social de las condiciones que se evalúan.

3.1.- ¿Por qué Trabajo Social?

El Trabajo Social desde sus orígenes ha pretendido atender a quienes se encuentran en situaciones de vulnerabilidad dentro de la sociedad, por tanto, uno de sus planteamientos profesionales está en la entrega de oportunidades

a quienes no las hayan tenido por las diferentes posibles situaciones en que se ha configurado como vulnerable ante la sociedad.

Son importantes las herramientas que puede entregar nuestra disciplina para la superación, principalmente, de las condiciones de pobreza. Sin embargo, el Trabajo Social carece de evaluaciones globales que nos permitirían eventualmente un accionar directo en pro de las mejoras de condiciones de vida. Es decir, el Trabajo Social desde una perspectiva investigativa no es llevado a cabo dada la urgencia de atender situaciones inmediatas para la intervención que nadie más que un Trabajador Social podría realizar, sin embargo, creemos que dentro de la disciplina, es importantísimo la aptitud evaluativa con la que se cuenta, y ésta debería ser utilizada a niveles más elevados que solo en la evaluación o diagnóstico de problemáticas puntuales. La evaluación permitiría a la disciplina conocer y pesquisar mayores dimensiones de intervención o gestiones de redes que se articulen efectivamente en la persecución de la superación de la pobreza, por ejemplo.

En términos de evaluación de un programa, consideramos importante la condición del Trabajo Social dado que cuenta con herramientas propias de la disciplina que permiten conjugar con la evaluación cruda de los programas. Es decir, el Trabajador Social cuenta con herramientas de percepción y observación propias y únicas de la disciplina que permiten visualizar un poco más allá de la simple característica o condición que se está evaluando. Creemos que se pueden conjugar estas perspectivas de la disciplina con las establecidas en una evaluación para dar una mirada global al fenómeno social que hay detrás de la necesidad de implementar cualquier tipo de programa social.

3.2.- Oportunidades de Intervención

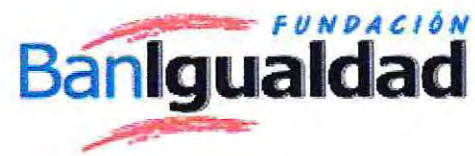
Las oportunidades de intervención del Trabajo Social que observamos en esta investigación, y como indicábamos anteriormente, es la necesidad de desarrollar un Trabajo Social investigativo, que evalúe los programas sociales que son implementados, esto en función de un plan de mejora de los programas sociales, como también en un visualizar si efectivamente los programas sociales son pertinentes luego de los años implementados.

Con respecto a la temática, el Trabajo Social tiene una especial relevancia en lo que respecta el Emprendimiento, en que la disciplina puede resultar un adecuado promotor de las habilidades emprendedoras en los contextos de vulnerabilidad en los que se pretende activar la participación de la ciudadanía

con miras en las mejoras de sus propias condiciones de vida. Y no hay que dejar de lado que dentro de las mejoras en las condiciones de vida, el Desarrollo Local es un eje fundamental a tratar, y del que el Trabajo Social se ha empoderado gracias a sus diferentes niveles de intervención, entre ellas la comunidad, que busca el bienestar común de un grupo de personas que viven y conviven en un mismo sector, como las usuarias de BanIgualdad.



Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



Bibliografía

Bibliografía

Libros:

- *Diccionario de la Real Academia Española*, Vigésima segunda edición. Recuperado de www.rae.es
- Briones, Guillermo. *Evaluación de Programas Sociales*. Trillas. México. 2006
- Briones, Guillermo. *Métodos y Técnicas de Investigación para las Ciencias Sociales*. Trillas, México, 2002
- Cortés, Patricio. *Emprendimiento e innovación en Chile, una tarea pendiente*. Universidad del Desarrollo, 2008
- García Letelier, Patricio. *Servicio Social y Desarrollo Local*, Eval, Valparaíso, Chile, 1995
- González M. Raúl. *Desarrollo Económico Local: acción municipal y microempresa*. PET. Santiago, Chile. 1995
- Pax Dettoni para Fundación Banlgualdad, *Manual de Operaciones*, Santiago, Chile, 2007
- Saeih Mena, Cristian. *Derecho para el Emprendimiento y los Negocios: Los aspectos legales que un empresario debe conocer para generar ventajas competitivas*. Universidad Católica de Chile. Santiago, Chile. 2011
- Weiss, Carol. *Investigación Evaluativa*, Trillas, México, 1975
- Yunus, Muhammed. *Hacia un mundo sin pobres*. Primera Edición. Paidós. España, 2008
- Yunus, Muhammed, *El Banquero de los pobres*. Paidós, España, 2006.
- Foro Mundial de Emprendimiento. *Libro Blanco: Foro Mundial de emprendimiento: Capítulo Chile*. Concepción, Chile, 2010

Revistas y Apuntes:

- Fomichella, Maria Marta. *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*, Monografía. Enero, 2004
- González Campo, Hernán. *Modelo de emprendimiento en Red-MER. Aplicación de las teorías del emprendimiento en las redes empresariales*. Revista Latinoamericana de Administración n° 40, pp 13-31. Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración Latinoamericanistas, 2008
- Sergio Boisier en su documento como consultor independiente *Desarrollo Local ¿de qué estamos hablando?*, 1999
- Valenzuela, María Elena, Venegas, Sylvia. *Mitos y realidades de la microempresa en Chile: un análisis de género*. Centro de Estudios de la Mujer. Santiago, Chile. 2001
- Vázquez-Baquero, Antonio. *Desarrollo Local, Una estrategia para tiempos de crisis*. Universitas Forum, Vol. 1, n°2. 2009
- *Mi empresa: guía práctica para emprender en Chile*. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Santiago, Chile. 2010



Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



Anexos

Anexo 1.-

Instrumento de Evaluación



N° de Folio:

Centro al que pertenece:

Estimado/a microempresario/a

BanIgualdad, en conjunto con la Universidad de Valparaíso, estamos realizando un cuestionario anónimo que nos permitirá visualizar el desarrollo del programa de microcrédito en su centro, a fin de mejorar el servicio que BanIgualdad entrega a todos/as ustedes

Antes de empezar a responder, les solicitamos tomen atención a las instrucciones.

Le pedimos un momento de su tiempo para responder las siguientes preguntas.

Muchas gracias por la cooperación

Instrucciones: En esta primera parte del cuestionario solicitamos responder marcando con una cruz (X) la respuesta que represente su situación o condición, y en las preguntas que se le solicite información, completarlo en el espacio destinado para ello.

Sexo: F____ M____ Edad: _____

1.- ¿Hasta qué curso estudió?

2.- ¿Cuál de las siguientes es su previsión social?:

- IPS
 AFP
 Capredena
 Jubilado/a
 No impone/no cotiza

3.- ¿Cuál de las siguientes es su previsión de salud?:

- Fonasa A o Prais
 Fonasa B, C o D
 Isapre
 Capredena
 No tiene

4.- Su hogar es:

Una casa____ Un departamento____ Una mediagua____ Una ruca/choza____

5.- Usted es:

Propietario/a _____ Arrendatario/a _____ Allegado/a _____ Usufructuario/a _____

6.- ¿En su hogar usted cuenta con los siguientes servicios?: (marque con una cruz los servicios con los que **sí** cuenta)

Agua potable _____ Alcantarillado _____ Alumbrado eléctrico _____
Gas _____

7.- Los ingresos de su grupo familiar, ¿en cuál rango de ingreso se encontraría según los ingresos percibidos el último mes?:

\$0 a \$100.000 _____	\$100.000 a \$150.000 _____
\$150.000 a \$200.000 _____	\$200.000 a \$250.000 _____
\$250.000 a \$300.000 _____	\$300.000 a \$350.000 _____
\$350.000 a \$400.000 _____	\$400.000 y más _____

8.- Incluido/a usted, ¿cuántas personas componen en total su grupo familiar?:

9.- ¿Es usted el jefe de hogar? Si _____ No _____

10.- ¿Qué actividad realiza la persona que se identifica como jefe de hogar de su grupo familiar?

_____ Trabajador/a dependiente
_____ Trabajador/a independiente
_____ Jubilado
_____ Otro, ¿cuál? _____

11.- ¿Registra usted iniciación de actividades? SI _____ NO _____

12.- ¿Emite usted boletas y/o facturas? Si _____ NO _____

13.- ¿Registra los ingresos y egresos de su emprendimiento?

SI _____ NO _____

14.- ¿Calcula usted costos de utilidades? SI _____ NO _____

15.- ¿Calcula usted costos de inversión? SI _____ NO _____

16.- ¿Cuenta usted con personal a su cargo en su emprendimiento?

SI _____ NO _____ (si su respuesta es "no", continuar con a pregunta n°

18)

17.- El personal a su cargo es:

Asalariado _____ Familiares _____ Amigos/as –vecinos/as _____

18.- ¿Cómo consigue los insumos para su emprendimiento? (en caso de ser las dos alternativas, marcar la opción que más utiliza)

_____ Compra
_____ Son donaciones (si su respuesta es "donaciones", pasar a la pregunta 20)

19.- ¿Con qué dinero costea usted la compra de insumos para su emprendimiento?
 Solo con el microcrédito
 Excedentes de ingresos emprendimiento mes anterior
 Microcrédito y excedentes de ingresos del emprendimiento del mes anterior
 Otros ingresos, ¿cuáles?

20.- ¿Usted comercializa el producto de su emprendimiento? SI___ NO___

21.- ¿Usted comercializa el producto de su emprendimiento...?
 Permanentemente___ Ocasionalmente___ Nunca___

22.- ¿Usted comercializa el producto de su emprendimiento...?
 En el sector
 Fuera del sector, pero en la misma comuna
 Fuera de la comuna

23.- ¿Es el ingreso de su emprendimiento el único ingreso familiar?
 SI___ NO___

24.- ¿Logra costear la adquisición de insumos con parte del ingreso de su emprendimiento? SI___ NO___

Instrucciones: Usando una escala de 1 a 5, indique con un círculo el punto de vista que más le represente, donde 1 significa que está totalmente de acuerdo con la frase del cuadro izquierdo, y 5 significa que está totalmente de acuerdo con la frase del cuadro derecho.

25.-

La situación económica de las personas depende de factores externos	1	2	3	4	5	La situación económica de las personas depende del esfuerzo propio
---	---	---	---	---	---	--

26.-

Para que un negocio sea beneficioso, es necesario estar en el lugar y momento adecuado	1	2	3	4	5	Para que un negocio sea beneficioso depende netamente de quien emprenda el negocio
--	---	---	---	---	---	--

27.-

Las personas para cumplir sus metas necesitan apoyo de sus familias e instituciones	1	2	3	4	5	Las personas para cumplir sus metas basta con proponérselos
---	---	---	---	---	---	---

28.-

Es siempre bueno y necesario hacer lo que se sabe hacer	1	2	3	4	5	Es siempre bueno y necesario adquirir nuevo conocimiento
---	---	---	---	---	---	--

29.-

Si una persona fracasa iniciando un nuevo negocio, mejor que vuelva a lo que hacia antes	1	2	3	4	5	Si una persona fracasa iniciando un nuevo negocio, debe ser perseverante
--	---	---	---	---	---	--

30.-

La competencia afecta el desempeño	1	2	3	4	5	La competencia estimula la creatividad
------------------------------------	---	---	---	---	---	--

31.-

Al iniciar un negocio hay que considerar la posibilidad de riesgo	1	2	3	4	5	Al iniciar un negocio no hay que considerar el riesgo
---	---	---	---	---	---	---

32.-

Es mejor pensar en crear nuevo producto	1	2	3	4	5	Es mejor pensar en mejorar los productos que ya tiene
---	---	---	---	---	---	---

33.-

Es preferible iniciar un negocio a ser empleado	1	2	3	4	5	Es preferible ser empleado a iniciar un negocio
---	---	---	---	---	---	---

34.-

El conocimiento nuevo permite tener nuevas ideas para realizar	1	2	3	4	5	El conocimiento nuevo permite entender el mundo actual
--	---	---	---	---	---	--

35.-

Un negocio es innovador en la medida que oferta productos que no ofrecen otros negocios	1	2	3	4	5	Un negocio es innovador en la medida que oferta gran variedad de productos
---	---	---	---	---	---	--

36.-

Quien tenga ganas de iniciar un negocio debe ser creativo en su propuesta	1	2	3	4	5	Quien tenga ganas de iniciar un negocio debe hacer lo que han hecho quienes ya tienen uno
---	---	---	---	---	---	---

37.-

El conocimiento adquirido en los encuentros en el centro me han permitido crecer como microempresario	1	2	3	4	5	El conocimiento adquirido en los encuentros en el centro no han influido en mi negocio
---	---	---	---	---	---	--

Instrucciones: Considerando las opciones "Si" y "No", marque con una cruz (X) su respuesta ante las siguientes afirmaciones:

		Si	No
38.-	Gracias a mi emprendimiento, mi situación económica es mejor que hace un año		
39.-	Las reuniones en el centro me permitieron conocer gente nueva		
40.-	Las reuniones en el centro me significan un espacio de encuentro con otros/as emprendedores/as		
41.-	Las reuniones en el centro me significan un espacio de encuentro con amigos/as		
42.-	Los encuentros en el centro me han permitido conocer a mis vecinos/as		
43.-	Los encuentro en el centro me han permitido conocer amigos/as		
44.-	Gracias a los talleres en el centro he aprendido a ser emprendedor/ra		
		Si	No
45.-	Gracias a los talleres en el centro he iniciado un nuevo negocio/nuevos negocios		
46.-	Gracias a los talleres en el centro he podido administrar de forma ordenada los ingresos de mi negocio		
47.-	Los talleres en el centro han desarrollado mi creatividad		
48.-	Los talleres en el centro me han permitido confiar en mi negocio		
49.-	En comparación hace un año, los talleres en el centro han mejorado mi negocio		
50.-	En comparación hace un año, los talleres en el centro han permitido que crezca como microempresario		
51.-	En comparación hace un año, los talleres en el centro han permitido que mi negocio mejore		
52.-	En comparación hace un año, los talleres en el centro ha permitido que mi negocio aumente su ingreso		
53.-	En comparación hace un año, los talleres han permitido que		

	sea más creativo/a en mi negocio		
54.-	Los talleres en el centro permiten que mi barrio mejore		
55.-	Los talleres en el centro han permitido que muchos vecinos iniciemos nuevos negocios en el barrio		
56.-	Los talleres en el centro han permitido que vecinos que no tenían fuente de trabajo, hayan iniciado su negocio propio		
57.-	Los talleres en el centro han permitido que las condiciones de seguridad en el barrio mejoren		
58.-	Los talleres en el centro ha permitido que muchos vecinos nos agrupemos para mejorar el barrio		
59.-	Los talleres en el centro ha fomentado que los vecinos nos agrupemos por mejorar las condiciones del barrio		

**Acá termina nuestro cuestionario. Agradecemos por su cooperación.
Banigualdad y Universidad de Valparaíso**