

Informe de resultados Yarú Semipresencial

Cohorte 1-2021

FUNDACIÓN WWB COLOMBIA
14-marzo-2022



Informe de resultados I Yarú Semipresencial 2021

Resumen ejecutivo

El siguiente informe tiene como objetivo presentar los principales resultados del programa de capacitación Yarú, en su modalidad semipresencial implementada en el año 2021 como respuesta al contexto de emergencia internacional por Covid-19. Para esto, se evaluaron los indicadores de resultado del programa, junto con análisis cuantitativos y cualitativos, alrededor de tres secciones centrales: habilidades personales y empresariales; prácticas y gestión empresarial; y desempeño de los negocios.

Los hallazgos del informe evidencian: 1) la recuperación del 88% de los ingresos por ventas de estos negocios, junto con el 76% de negocios que incrementaron sus ventas durante su paso por el programa; 2) los retos asociados a las brechas de género en el desarrollo de este tipo de programas, en tanto los hombres venden actualmente 2 veces más que las mujeres; y 3) la necesidad por enfocarse en las habilidades personales y empresariales pues presentó de la meta con el menor porcentaje de cumplimiento (55% de 85%).

Contenido

Resumen ejecutivo	1
Introducción	3
Análisis de habilidades	5
Habilidades personales	5
Prácticas de registro de cuentas principales y habilidades empresariales	5
Habilidades digitales	7
Prácticas y gestión empresarial (asesorías)	7
Negocio	9
Ventas	10
Formalización del empleo	13
Empleo	13
Formalización	14
Ahorro	16
Conclusiones	17
Bibliografía	18

Introducción

En América Latina y Colombia el sector informal corresponde al 50% de la economía (CEPAL, 2020 p. 11; DANE, 2021). Sus características principales se asocian con la presencia de condiciones de vulnerabilidad y la ausencia de mecanismos de protección social como la pensión y acceso a salud. En contraste con las modalidades formales del empleo, estas actividades informales “viven *al diario*, con bajos ingresos y escasos ahorros” (CEDE, 2020). Ante esta realidad, el diseño e implementación de iniciativas dirigidas al fortalecimiento de este sector, constituye una estrategia central para el impulso del desarrollo económico regional y la superación de condiciones de vulnerabilidad socioeconómica.

Entre los segmentos que conforman este sector, las mujeres que desarrollan alguna actividad informal -que, según la CEPAL ascienden al 46%- presentan los menores ingresos y tamaños de negocios, se ubican en actividades de bajo rendimiento y cuentan con menores condiciones para desarrollar su actividad productiva por sobrecargas en trabajos domésticos asociados al cuidado y reproducción del hogar (Saavedra y Macarena, 2015). En consecuencia, el diseño de estas iniciativas requiere incorporar una perspectiva de género que permita abordar con precisión las brechas internas del sector informal.

Reconociendo lo anterior, la Fundación WWB Colombia viene implementando desde el año 2017 el programa de capacitación Yarú, como una ruta integral de fortalecimiento de los emprendimientos del sector informal, principalmente liderados por mujeres. Entre sus componentes principales, el programa ha desarrollado acciones de formación empresarial y personal, asesorías personalizadas, junto con estrategias de promoción de derechos de las mujeres y prevención de violencias basadas en género.

El presente informe tiene por objetivo presentar los principales resultados de este programa en su modalidad semipresencial, para la cohorte del año 2021, la cual fue implementada como respuesta a las condiciones actuales derivadas del Covid-19. Su estructura parte de los indicadores de resultado asociados al programa, los cuales se exponen junto con análisis cuantitativos y cualitativos en las siguientes secciones: habilidad personales, empresariales y digitales; prácticas y gestión empresarial; desempeño de los negocios y formalización; y conclusiones.

Metodología

Metodología:

Durante el mes de enero se realizó el levantamiento de la línea de comparación a 427 negocios inscritos en Yarú en su modalidad semipresencial, además se aplicaron 159 visitas a los emprendimientos que permitieran ampliar y contrastar los resultados cuantitativos. Se procesó la información para todos los registros a través del software R, los cuales contaban con datos de línea base (LB) y línea de comparación (LC). Los resultados presentados fueron obtenidos a través de análisis bivariados y la construcción de índices que dan cuenta de las características de los negocios según su tamaño de ventas, el porcentaje de recuperación de ingresos y el comportamiento de las actividades económicas.

Es importante destacar que esta iniciativa contó con un total de 723 población emprendedora matriculados, con un total de 587 emprendimientos que finalizaron el proceso de capacitación, alcanzando un nivel de permanencia del 81%.

Características de la población

El 91% de la población está conformada por mujeres y el 9% por hombres. Ubicados principalmente entre los 31 y 50 años (57%), con 82% que cuenta al menos con secundaria como escolaridad terminada.

El 44% vive en hogares nucleares (pareja e hijos/as), seguido del 21% en extensos (diferentes generaciones y familiares). El 44% vive en Cali, el 33% en municipios aledaños¹ y el 23% en Buenaventura.

Ficha técnica (Fuente: Fundación WWB Colombia)

Grupo objetivo	Tamaño de la muestra	Técnica de recolección	Tipo de muestreo
Negocios vinculados a Yarú en su modalidad bimodal	427 negocios	Encuestas telefónicas	Por conveniencia
		Visitas de campo en los negocios	

¹ Buga, Jamundí, Cartago, Tuluá, Florida, Yumbo, Palmira, Sevilla, Pradera, Zarzal, Guacarí y Cerrito.

Indicadores de resultado y monitoreo

Tabla 1. Indicadores de resultado y monitoreo. Yarú semipresencial

	Indicador	Meta	LC Yarú Semipresencial
Indicadores de resultado	Los participantes certificados mejoran sus capacidades personales y empresariales	85%	54% ²
	Las personas que terminan la ruta incrementan ventas respecto a la línea de base	60%	76%
	Los negocios mejoran en al menos una práctica su gestión empresarial: registro de cuentas, interpretación del flujo de caja, definición de estrategia comercial y construcción del estado de pérdidas y ganancias	70%	63%
	Los participantes certificados cuentan con un ahorro para un proyecto específico	65%	72%
	Los emprendedores comprenden el flujo de caja del negocio	80%	52%
	Los participantes certificados diseñan una estrategia comercial, enfocada en el aumento de las ventas del negocio y la inician antes de finalizar el programa	85%	96%
Indicadores de seguimiento	Participantes generan al menos un empleo, además de sostener su propio empleo	-	650
	Emprendedores que inician el proceso de formalización (incluyen por lo menos un trámite nuevo en la ruta)	-	2% ³

² Este indicador se construye identificando una mejora tanto en las capacidades personales como en las capacidades empresariales. Para las primeras se considera una mejora si se identifica que en la percepción del usuario, al menos cinco capacidades personales mejoraron. Por su parte, en las capacidades empresariales se considera un incremento si al menos una de las capacidades evaluadas mejoraron con respecto a la línea de base. Si se analiza los indicadores de manera separada se obtiene que el indicador de mejora de capacidades empresariales corresponde al 53% y el indicador de capacidades personales al 96%.

³ el 2% hace referencia a la variación porcentual en la tenencia de registros que le permiten al negocio iniciar su proceso de formalización.

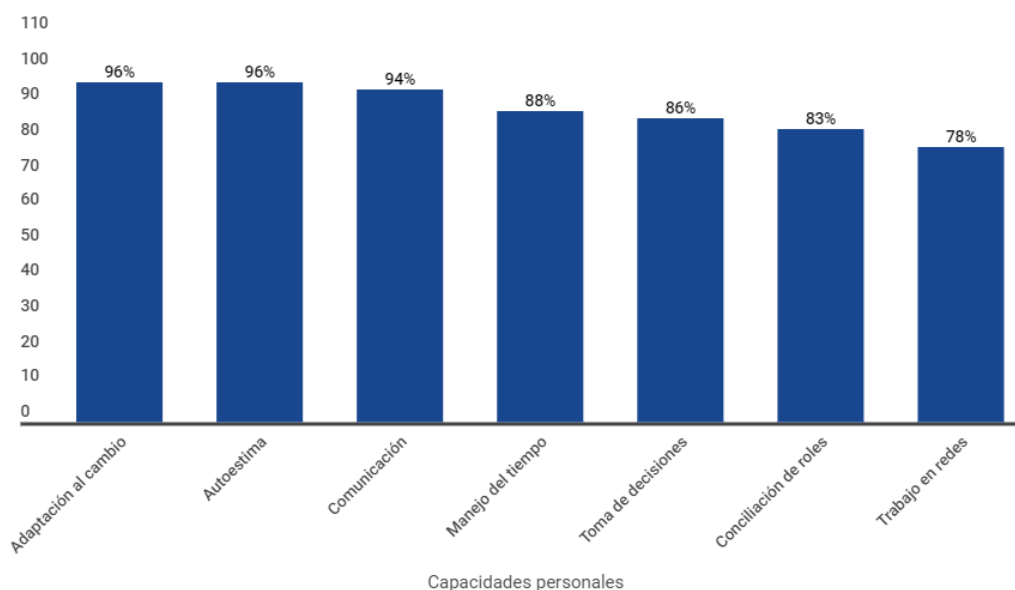
Análisis de habilidades

Indicador	Meta	Cumplimiento
Participantes certificados mejoran sus capacidades personales y empresariales.	85%	54%

Habilidades personales

De acuerdo con los alcances asociados al programa de capacitación Yarú Semipresencial, las competencias personales incididas son: comunicación, trabajo en redes, toma de decisiones, manejo del tiempo, conciliación de roles productivos y de cuidado, autoestima y adaptación al cambio. Una vez culminado el programa de capacitación, la percepción de estas competencias como desarrolladas superó el 70% (gráfico 1), siendo **las más altas autoestima y adaptación al cambio (96% cada una), y la más baja trabajo en redes (78%)**.

Gráfico 1. Percepción de desarrollo de competencias personales. Yarú semipresencial, 2021.

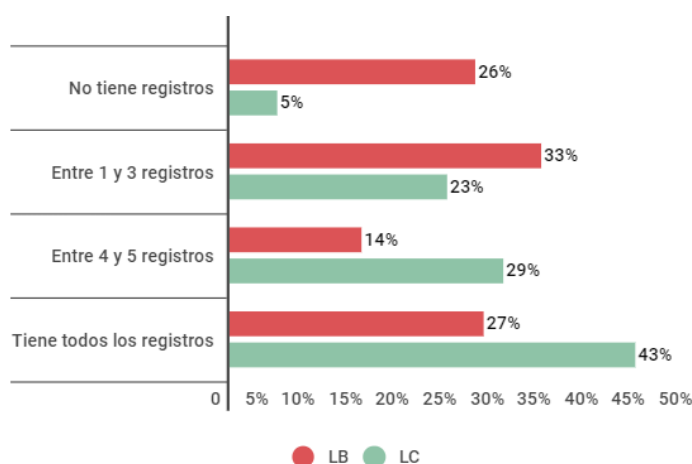


Fuente: FWWB Colombia

Práctica de registro de cuentas principales y habilidades empresariales⁴

Como se muestra en la gráfica 2, **la proporción de personas que cuentan con todos los registros del negocio incrementó un 16%** (27% LB vs. 43% LC). Tanto al iniciar como al culminar el programa, los registros más realizados fueron de ventas, compras y dinero en caja, siendo este último el que presentó el mayor incremento (30%), pasando de 51% al iniciar a 81% actualmente. Por género, dicho incremento en el registro fue un 5% mayor en las mujeres que en los hombres (43% mujeres vs. 38% hombres).

Gráfico 2. Práctica de registro de cuentas principales antes y después del programa de capacitación Yarú, semipresencial, 2021



Detallado, **la práctica de registro constituye uno de los principales aprendizajes adquiridos por el paso de la formación.** En la perspectiva de la población, sin registros no es posible controlar y organizar la operación de sus negocios. Como consecuencia, para el 56% el principal aporte del programa de capacitación fue el registro de cuentas y manejo de información financiera.

Fuente: FWWB Colombia

Lo anterior se evidenció en palabras de una emprendedora que comercializa artículos de belleza, quien manifestó: *“Yo felicito mucho al programa, estaba bastante cerrada porque a veces se vuelve negocio de bolsillo, no llevaba cuentas...Ahora tengo mi cuaderno y apunto*

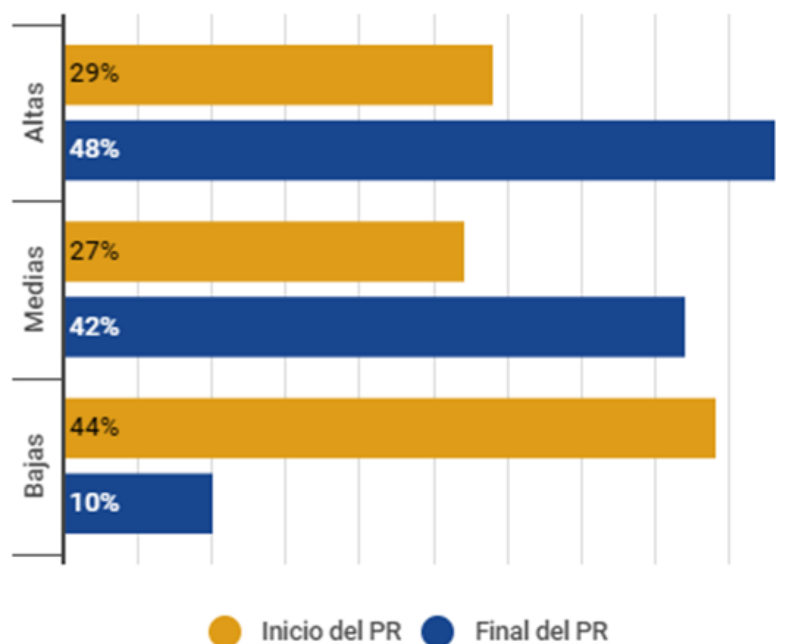
⁴ Desde el programa de capacitación Yarú semipresencial del 2021, la medición de las habilidades empresariales cambió de variables de percepción, a preguntas sobre conocimiento y prácticas. Esto se traduce en dos índices: aquél de tenencia de registros (compras del negocio, cuentas por cobrar, créditos, dinero en caja, etc.), ya usado en ocasiones anteriores; y un nuevo índice de habilidades digitales construido en escala de bajo, medio y alto, partiendo de cuatro variables de conocimiento del negocio (sabe cuánto ganó el último mes, cuánto ganó los últimos 12 meses, conoce si los ingresos por ventas cubren los costos y conoce el mínimo por vender para cubrir los costos del negocio). La escala de este último funciona de la siguiente forma: si conoce uno o ninguno califica como bajo, entre dos y tres media, si conoce cuatro alta.

si alguien me debe algo o lo que vendí, ya sé lo que estoy vendiendo y me doy cuenta que ese dinero hay que tenerlo ahí para saber lo que se hizo en la semana”.

Respecto a las habilidades empresariales, como muestra el gráfico 3, al culminar el programa de capacitación, las consideradas como **altas incrementaron en 19 puntos porcentuales** (29% LB vs. 48% LC). Tanto al inicio como al final del programa, la población manifestó poder determinar en mayor medida la capacidad de sus ventas para cubrir los costos operativos de los negocios, y las pérdidas y ganancias del último mes. **El mayor incremento se presentó en la determinación del punto de equilibrio** (mínimo por vender para cubrir los costos de funcionamiento del negocio), pasando de 49% al inicio de Yarú a 83% al terminarlo (34 pp. de aumento). Por género, las habilidades altas de los hombres incrementaron un 10% más que las mujeres (47% mujeres vs. 57% hombres).

Habilidades digitales

Gráfico 3. Habilidades empresariales antes y después del programa de capacitación Yarú, semipresencial, 2021

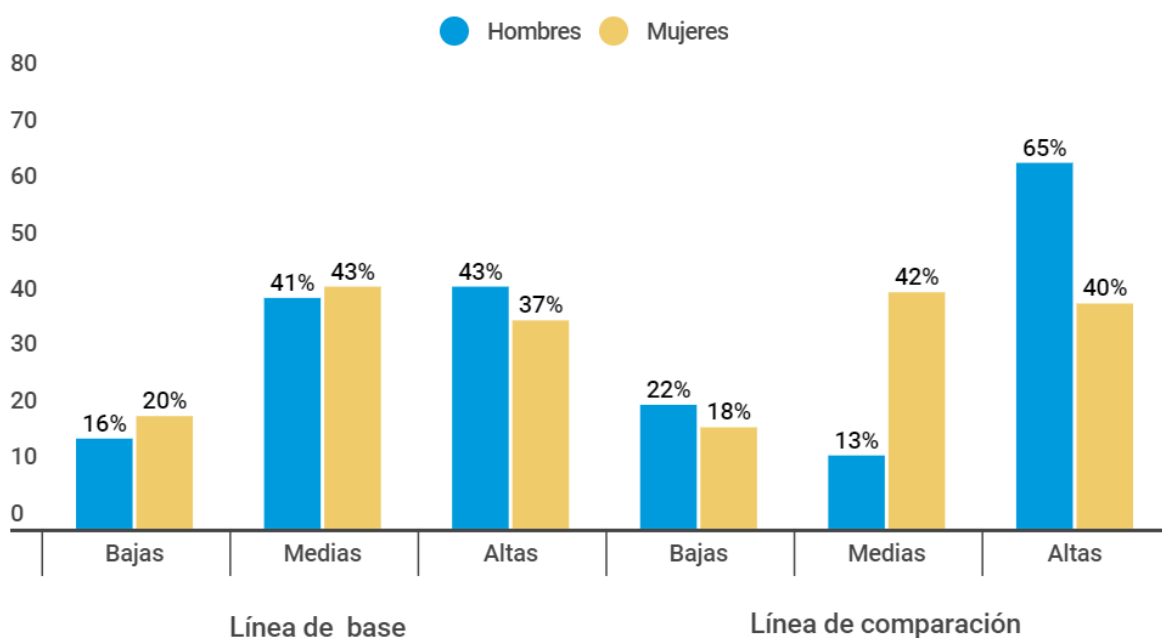


Fuente: FWWB Colombia

Una vez culminado el programa de capacitación, **las habilidades digitales presentaron una recomposición: las bajas disminuyeron un 1% (20% LB vs. 19% LC), las medias un 3% (42% LB vs. 39% LC) y las altas incrementaron un 4% (38% LB vs. 42% LC).**

Como muestra el gráfico 4, el incremento en éstas últimas (altas) fue un 25% mayor en los hombres que en las mujeres, **evidenciando la existencia de una brecha de género en este aspecto**. En tanto, por grupos de edad, la **población entre 18 y 30 años presentó el mayor incremento en sus habilidades altas (24%) pasando de 62% LB a 86% LC, en contraste con el 1% de las personas mayores de 50 años (20% LB vs. 21% LC).**

Gráfico 4. Habilidades digitales antes y después del programa de capacitación Yarú semipresencial, según género, 2021.



Fuente: FWWB Colombia

Por otro lado, **para el 59% de la población emprendedora, el uso de las herramientas digitales ha sido central para sus negocios**. En la perspectiva de la población, dicha importancia ha sido consecuencia de la pandemia (31%) y del programa de capacitación (30%). La incorporación de estas herramientas en los negocios ha sido realizada, principalmente, por la persona que lidera el negocio (58%), sin presentar dificultades al hacerlo (48%). Lo anterior se corrobora en palabras de un emprendedor de manufactura de calzado femenino, quien manifiesta: *“aprendí en programa Yarú, que si quiero que mi negocio se publique, entonces tengo que meterle Instagram, Facebook, whatsapp, volantes, pendones y en cuanto empecé a montar la propaganda, se nos incrementó las entradas del negocio y las visitas en las páginas”*

Prácticas y gestión empresarial

Indicador	Meta	Cumplimiento
Los negocios mejoran en al menos una práctica su gestión empresarial: registro de cuentas, interpretación de flujo de caja, definición de estrategia comercial y construcción del estado de pérdidas y ganancias (ER)	70%	63%
Los emprendedores comprenden el flujo de caja del negocio.	80%	52%
Los participantes certificados diseñan una estrategia comercial enfocada en el aumento de las ventas de su negocio y la inician antes de la finalización del programa	85%	96%

Una vez finalizado el proceso de capacitación, si bien existe un porcentaje significativo que expresa identificar los componentes para el cálculo de herramientas financieras, todavía hay un porcentaje de personas que afirman identificar los elementos, pero no lo calcula para su negocio. Tal es el caso del estado de pérdidas y ganancias, donde un 71% identifica los elementos y lo calcula, mientras que el 29% restante expresa identificar los elementos, pero no hace uso de este para su emprendimiento. Al profundizar por género, se identifica una brecha en favor de los hombres donde un 76% calcula dicho estado de pérdidas y ganancias en el emprendimiento y para las mujeres el porcentaje disminuye a 69%. Situación similar se presenta para el balance general donde el porcentaje disminuye a 69% de los emprendimientos que identifican sus elementos y lo calcula, ampliándose la brecha entre hombres y mujeres (hombres: 76% vs mujeres: 68%).

En las actividades cualitativas realizadas, el conocimiento y uso de estos elementos de gestión empresarial presentó una paradoja: aunque se manifestó estar en capacidad de entender y usar estas herramientas, la aplicación en los negocios se dificulta por la sobrecarga de tareas y responsabilidades en la persona emprendedora. Frente a esto, una usuaria con un negocio de confecciones mencionó: *“a mi se me ha complicado, como yo trabajo la mayor parte del tiempo sola, entonces esa parte la tengo descuidada, si he aplicado mucho al negocio de lo que aprendí, pero esa parte no, pero sí aprendí a hacerlo. Pero no me he puesto juiciosa en la tarea.”*

Relacionado con lo anterior, en algunos casos la separación (financiera y administrativa) de otras fuentes de ingresos y gastos personales o familiares con el negocio, presenta

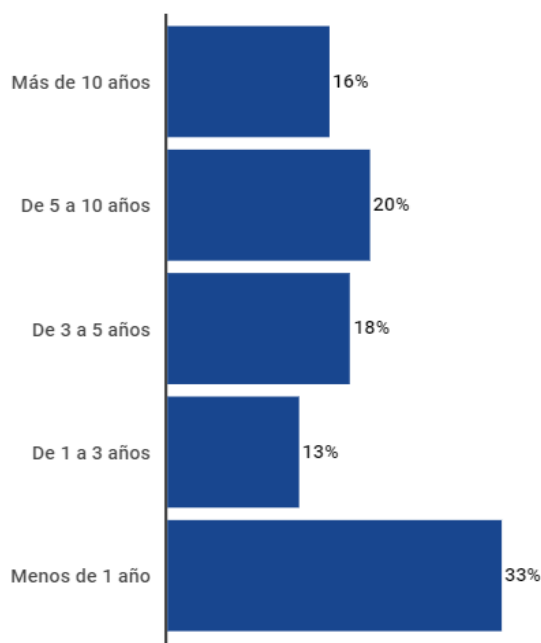
dificultades. Al indagar por la aplicación de estos elementos de gestión, un emprendedor de venta de pinturas y materiales de construcción, dijo: *“No, es que el trabajo mío es diferente: yo preparo (pinturas y materiales) y trabajo aparte. O sea, lo que yo trabajo lo invierto en la casa y lo que preparo lo encaleto, o sea que para mí es ganancia ¿sí me entiende? Si yo vendo tres-cuatro cuñetes (pintura) para mí eso es ganancia, porque lo que yo trabajo lo invierto en la casa: la comida, los servicios. O sea, yo trabajo dos cosas: preparo material... yo trabajo hasta de noche”*.

Al indagar por el diseño de estrategias comerciales, el 96% de la población afirmó contar con una en su negocio. Por género no se identificaron brechas al respecto. En las actividades cualitativas se identificó que la mayoría de los emprendimientos cuentan con redes sociales y aplicaciones de mensajería instantánea para dar a conocer sus productos, ofrecerlos y gestionar sus ventas a través de publicaciones y mensajes. Durante el espacio se escucharon respuestas como: *“lo mío es pura tarjeta y Whatsapp”, “yo en los tiempos de amor y amistad decoro bien el local y llamo a las personas, les envío una tarjeta por el Whatsapp”*.

Sin embargo, solamente un negocio de calzado afirmó implementar una estrategia desarrollada de promoción y fidelización de clientes. En sus palabras: *“Nosotros tenemos el servicio de la reparación y tenemos los imanes que se pegan en la nevera. Se lo damos al cliente, les decimos que le tomen foto, que nos la envíen por Whatsapp y por cada remonte que nos mande, participa en un sorteo cada 15 días y si lo gana, no le cobramos el remonte. Y la estrategia ha funcionado, las personas llevan sus dos o tres pares de zapatos.”*

Negocio

En relación con las características de los negocios acompañados, en el gráfico 5 se destaca **la concentración en emprendimientos menores de 5 años (64%)**, los cuales adicional a los retos que tuvieron que enfrentar ante las dificultades ocasionadas por la pandemia de la COVID-19 debieron afrontar la superación del valle de la muerte. El cuál se asocia a los primeros 5 años de funcionamiento como los más difíciles a la hora de iniciar un negocio como consecuencia de los altos costos fijos que deben enfrentar (Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, sf)

Gráfico 5. Antigüedad de los negocios. Yarú semipresencial, 2021

Fuente: FWWB Colombia

Iniciativas como Yarú en su modalidad semipresencial aportan a que estos pequeños negocios puedan continuar funcionando, ya que **solamente se reportó el cierre de un 3% de estos**, teniendo en cuenta que en Cali dejaron de funcionar 17,615 unidades productivas, en su mayoría con menos de 9 trabajadores (La República 2021), se puede considerar como un resultado exitoso para el programa.

Como uno de los recursos a favor con los que contaron este tipo de negocios para no cerrar es **que podían funcionar en su vivienda (77%), contando con menores costos fijos** en comparación con aquellos que debían de asumir el pago de arriendo al ubicarse en locales alquilados (23%). Al respecto, Mckinsey (2020) considera el trabajo desde casa como uno de los aspectos a tener en cuenta para la generación de protocolos en la reactivación gradual, responsable y sostenible de la economía.

En tanto se destaca que **el 76% de los emprendimientos expresaron funcionar todo el año a tiempo completo**, mientras que un 19% lo hace a medio tiempo, con un promedio de seis (6) días trabajados en el emprendimiento. En las actividades cualitativas realizadas con esta iniciativa y con otras de la Fundación, los usos del tiempo y la ubicación de los

emprendimientos han estado condicionadas por la división sexual del trabajo y el esfuerzo de las mujeres por conciliar su trabajo productivo (negocio) con otras actividades del hogar e incluso con otras fuentes de ingreso (Brunet y Santamaría, 2014).

Finalmente, en relación con las actividades económicas en las que se desempeñan, la mayor concentración se encuentra **en confecciones, seguido de restaurantes, comidas rápidas y comercio al por menor (Gráfico 6)**, las cuales tienen la mayor participación en el sector informal, adicionalmente, son consideradas actividades económicas altamente feminizadas dado que se convierten en una extensión del trabajo reproductivo y de cuidado de las mujeres (Ávila, 2017)

Gráfico 6. Distribución de las actividades económicas, Yarú semipresencial, 2021.



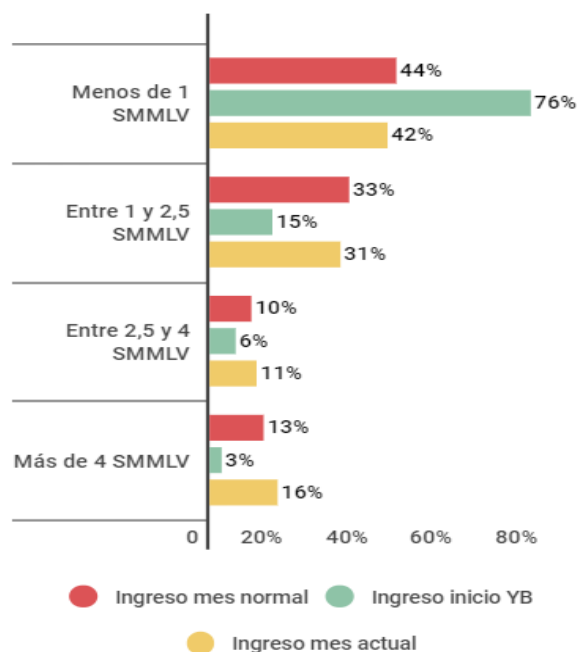
Fuente: FWWB Colombia

Ventas

Indicador	Meta	Cumplimiento
Las personas que terminan la ruta incrementan ventas respecto a la línea de base.	60%	76%

Los negocios acompañados por Yarú lograron una recuperación del **88% de sus ingresos mensuales por ventas en comparación con un mes normal, dado que antes vendían en promedio \$2.748.658 COP y actualmente tienen ingresos por \$2.440.142 COP**. En tanto, los emprendimientos de menor tamaño fueron los que presentaron mayores índices de recuperación al no solo alcanzar los niveles que presentaban antes de la crisis si no superarla vendiendo actualmente dos veces más (**en un mes normal: \$531.283 COP vs. mes actual: \$1.113.588 COP**). Esto puede estar relacionado con la mayor flexibilidad de estos emprendimientos para incorporar cambios en sus modelos de negocio que les permitiera adaptarse a la nueva situación generada por la pandemia de la Covid-19. Donde la flexibilidad de estos emprendimientos viene dada porque no cuentan con una gran cantidad de activos, maquinaria, equipo y costos fijos que les impiden moverse (Quintero, 2018).

Gráfico 7. Variación de los rangos de venta de los negocios vinculados al programa de capacitación Yarú semipresencial, 2021



Fuente: FWWB Colombia

Al analizar las prácticas empresariales y los desempeños de los negocios se identifica que **los emprendimientos con un mayor número de registros cuentan con mayores niveles de ingresos por ventas en los tres momentos del tiempo analizados** (Tabla 2). Lo anterior, puede estar relacionado con que en la medida en que el negocio crece su funcionamiento adquiere un mayor grado de complejidad obligando a la unidad productiva a llevar un mayor número de registros con el fin de organizarse y tener un mayor control de su operación.

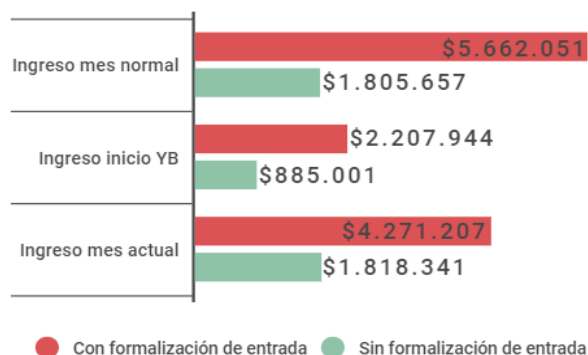
Tabla 2. Promedio de ingresos por ventas vs la tenencia de registros del negocio. Yarú semipresencial

Tenencia de registros comparación	Ingresos mes normal	Inicio de Y.B	Ingresos actuales
No tiene Registros	\$995.652	\$398.120	\$1.053.688
Entre 1 y 3 Registros	\$1.355.567	\$612.551	\$1.553.524
Entre 4 y 5 Registros	\$2.383.333	\$1.148.373	\$2.331.166
Tiene todos los registros	\$4.011.619	\$2.587.612	\$5.054.163

Fuente: FWWB Colombia

Por otro lado, en cuanto a los beneficios económicos de la formalidad, la gráfica 8, muestra cómo los negocios que cuentan con formalidad de entrada⁵ **logran vender 2.3 veces más que aquellos negocios que no cuentan con dichos requisitos**. En este sentido, es importante destacar que la política de formalización nacional expresa que la formalidad no tiene aplicabilidad en los negocios de subsistencia dado que estos requieren una política de inclusión productiva (CONPES, 3956).

Gráfico 8. Promedio de ingresos por ventas vs formalización de entrada.

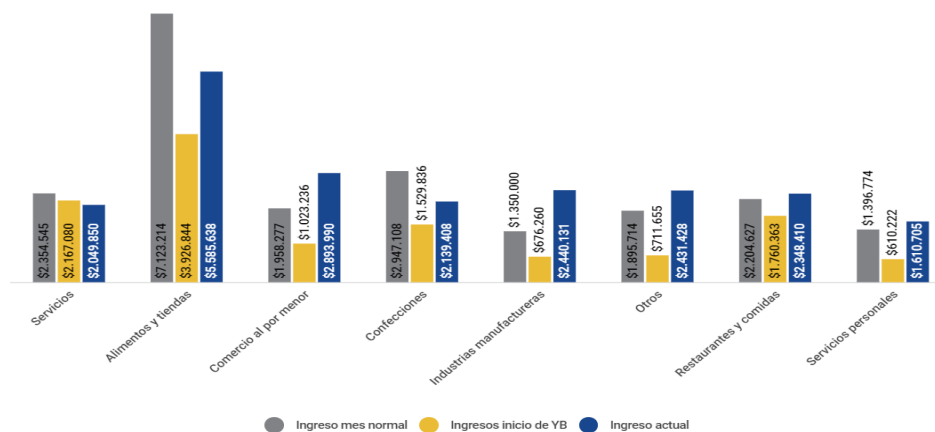


Fuente: FWWB Colombia

A su vez, de acuerdo con la gráfica 9, **las actividades económicas que presentaron los mayores niveles de recuperación de sus ingresos por ventas fueron las industrias manufactureras (181%) y el comercio al por menor (148%)**, mientras que confecciones (73%) y alimentos y productos de la canasta familiar (78%) presentaron los menores niveles. No es de extrañar los altos niveles de recuperación del comercio dado que durante el 2021 este sector presentó un crecimiento de 15,2% porcentaje superior al agregado de la economía en general, siendo el comercio una de las actividades de mayor aporte al generar el 19,5% de los empleos del país. (El Nuevo Siglo, 2021).

⁵ De acuerdo al CONPES 3956 la formalidad de entrada se define como los requisitos que debe cumplir un negocio que puedan garantizar la existencia del mismo, en este caso, incluye el registro mercantil y la tenencia de RUT.

Gráfico 9. Promedio de ingresos por ventas vs actividades económicas. Yarú semipresencial, 2021.



Fuente: FWWB Colombia

Tabla 3. Promedio de ingresos por ventas según género. Yarú semipresencial, 2021.

Promedio de ingresos por género	Ingresos mes normal	Ingresos inicio de Y.B	Ingresos mes actual
Hombres	\$3.327.027	\$1.762.936	\$4.501.838
Mujeres	\$2.694.890	\$1.567.088	\$2.244.042

Finalmente, la tabla 3, muestra que en los tres momentos del tiempo analizados, los **hombres presentan ingresos promedio por ventas superiores a las mujeres, ampliando la brecha de género**. La diferencia en un mes normal en favor de los hombres era de 1,2, al inicio de Yarú era de 1,1 y en el mes actual pasó a 2, dando cuenta de que los hombres presentaron mayores niveles de recuperación frente a las mujeres.

Lo anterior, deja ver que las desigualdades en términos de ingresos para las mujeres en lugar de mejorar han empeorado. Resultados similares son encontrados por el BID (2021), quien afirma que la disminución de brechas entre hombres y mujeres en América Latina se ha visto altamente afectada como consecuencia de la Covid-19, donde en el período de 2000-2019 se venían presentando resultados positivos en términos de la reducción de la misma. En Colombia, el PNUD (2021) afirma que “Antes de la crisis había 1.4 hombres

ocupados por cada mujer, hoy esta relación es de 1.5, lo cual equivale, en términos absolutos, que para los hombres la pérdida de empleos ronda los 280 mil y para las mujeres es cercana a los 470 mil”.

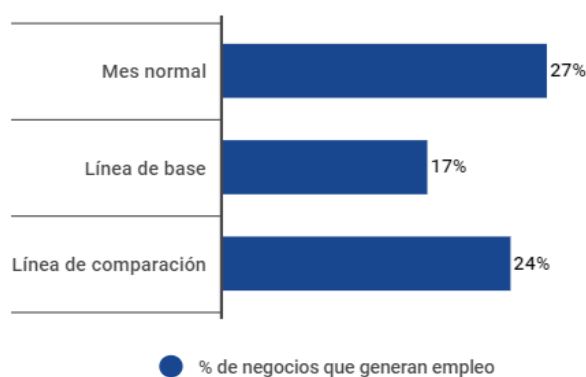
Formalización del empleo

Indicador	Meta	Cumplimiento
Participantes que generan al menos un empleo además de sostener su propio empleo	-	650

Empleo

Como se puede observar en la gráfica 10, antes del confinamiento obligatorio, **el 27% de los emprendimientos generaba al menos 1 empleo, en total 290. Para el primer trimestre del 2021 ya se habían perdido 143 puestos de trabajo** producto de los estragos económicos de la crisis, lo que representa una disminución del 51% con respecto al número inicial.

Gráfico 10 Porcentaje de emprendimientos que generan empleo LB vs. LC. Yarú semipresencial 2021



Fuente: FWWB Colombia

Como señal de recuperación de estos negocios posterior al programa de capacitación, **se evidencia un incremento en la proporción de emprendimientos que generan empleo, la**

cual subió al 24%. El número de trabajadores pasó de 143 en el segundo trimestre del año a 223 en el último trimestre, **representando un incremento del 56% con respecto al primer trimestre del 2021 y una recuperación del 77% con respecto a los niveles iniciales.**

Ahora bien, pese a que hay una recuperación en el número de puestos de trabajo estos siguen caracterizándose por ser principalmente informales (88%) y el tipo de contratación varía en función de las necesidades y la capacidad del negocio para sostener su mano de obra, de modo que el 23% contrata por horas, el 30% por días, el 12% por semanas y el 35% por meses.

Tabla 4. Número de empleados por actividad económica.

Actividades económicas	No de empleados antes de la crisis	No de empleados LB	No de empleados LC
Actividades de servicios	35	14	23
Alimentos y productos de la canasta familiar	29	16	30
Comercio al por menor	10	4	6
Confecciones	61	31	51
Industrias manufactureras	23	4	11
Otros	64	44	54
Restaurantes y comidas	42	24	32
Servicios personales	26	10	16

Fuente: FWWB Colombia

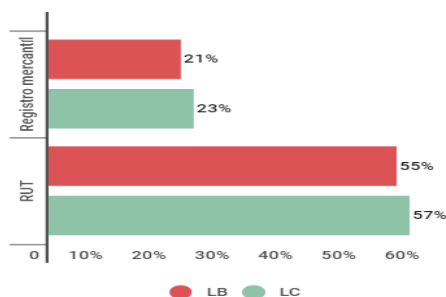
Por otro lado, pese a que las confecciones es uno de los sectores con los ingresos por ventas más bajos y que exhibe un menor porcentaje de recuperación frente al resto de actividades económicas, en la Tabla 4, se puede observar que es una de las que más empleos genera, sin embargo estos se caracterizan por ser inestables (al destajo) y con baja remuneración, el 34% de estos negocios contrata principalmente por horas y el 28% lo hace por días.

Formalización

La Formalización de entrada se refiere al primer paso hacia la formalidad empresarial relacionado con la tenencia de RUT y Registro En Cámara de Comercio (Conpes 3956, 2019. pág. 23). Dicho lo anterior, en línea de base solo el 20% de los negocios contaban con formalización de entrada, incrementándose a 22.5% al final del programa, **destacando que**

la baja proporción se debe principalmente a la ausencia del registro mercantil como se puede observar en el gráfico 11:

Gráfico 11. Negocios que cuentan con algún requisito de formalización LB vs LC. Yarú semipresencial, 2021.



Fuente: FWWB Colombia

Como se evidencia, **el programa no generó ningún impacto en el proceso de formalización de los negocios**, tan solo se observa un cambio del 2% tanto en registro mercantil y la tenencia de RUT. Lo anterior, es un resultado esperado puesto que el programa no realiza esfuerzos por acompañar a los negocios en esta transición.

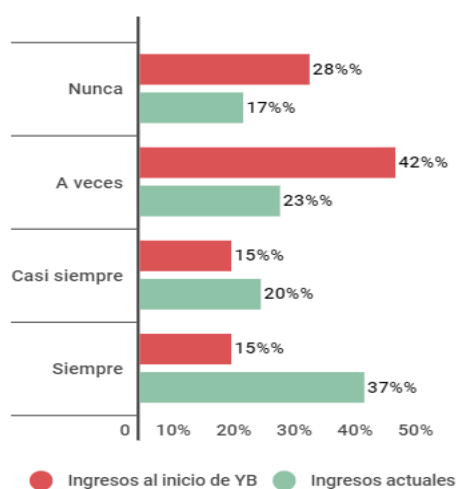
De acuerdo con La Banca de las Oportunidades (2022) de 87.000 micronegocios caracterizados en Colombia solo el 12% cuenta con registro mercantil, el 24% cuenta con RUT y solo el 31% lleva registros de información de forma tangible, siendo la principal herramienta las hojas de cálculo. **Lo anterior evidencia el gran reto que aún enfrenta el país por avanzar hacia la formalización empresarial.**

En las actividades cualitativas realizadas, **la tenencia del RUT constituye el principal requisito cumplido por la población.** En tanto, el registro mercantil, aunque percibido como un beneficio para el negocio, presenta múltiples dudas y confusiones que limitan su obtención. Lo anterior se evidencia en palabras de una emprendedora con taller de confecciones, quien manifestó: *“Tengo en este momento el RUT. Quiero hacer la Cámara de Comercio, no he averiguado bien, pero sé que no sale tan costoso. Necesito una guía, para no ir a meterme donde no es...tengo entendido que el negocio no se registra de cualquier forma, porque eso acarrea unos gastos que a no puede un negocio pequeño”.*

Ahorros

En la gráfica 12, se puede observar que **una vez finalizado el programa de capacitación la proporción de personas que indican ahorrar siempre o casi siempre un porcentaje de las ventas de su negocio se incrementó en 27%**. De igual manera se presentó un incremento del 59% en el monto promedio ahorrado pasando de \$371.358 COP en LB a \$590.987 COP en LC. Este ahorro proveniente de las ventas del negocio tenía como objetivo re-invertirse en el mismo (29%), una meta personal (20%), otro objetivo (51%).

Gráfico 12. Ahorra un porcentaje de las ventas del negocio. Yarú semipresencial, 2021



Fuente: FWWB Colombia

Frente al objetivo del ahorro, **al inicio del programa se encontró que el 51% ahorra para una meta específica, porcentaje que se incrementó a 72% en la línea de comparación, superando el indicador propuesto en el programa que era del 65%**. Por su parte, **el ahorro para emergencias también se incrementó, pasando de 50% al inicio del programa a 63% al final de la capacitación.**⁶

⁶ Se calcula el porcentaje de personas participantes que tienen el hábito de ahorro tanto en línea de base y línea de comparación y tomando como referencia estas personas se calcula el porcentaje que cuenta con un ahorro específico. Los resultados presentados se encuentran por encima del promedio de lo identificado por CAF (2019) en la encuesta de capacidades financieras para Colombia, donde solo el 38% indicó ahorrar activamente destacando la preferencia por hacerlo guardando el dinero en efectivo en sus casas y frente al ahorro para emergencias el 41% manifestó poder asumir un choque financiero equivalente a un ingreso mensual.

En las actividades cualitativas realizadas, el ahorro apareció como un imperativo o ideal constante, condicionado por la ocurrencia de contingencias o fluctuaciones en las ventas del negocio. La principal forma de ahorro fue la alcancía, seguido de ofertas de ahorro programa en bancos. En palabra de una emprendedora que comercializa productos de aseo: *“cuando uno hace una alcancía, lo hace con uno de los propósitos: si necesita algo del negocio y no tiene dinero, con eso soluciona; y si no lo necesita pues sabe que puede servir, por si se enfermó”*.

Como principales obstáculos para ahorrar, dos emprendedores, con taller de motos y comercialización de materiales de construcción, dijeron: *“yo ahorro, pero cada tanto me toca sacar de los ahorros, porque ha estado pesado”*.

Conclusiones y recomendaciones

El indicador de incremento de capacidades personales y empresariales, presentó el menor porcentaje de logro del total de los indicadores de resultados del programa (54% de 85%). De los datos analizados, las habilidades empresariales constituyen el principal reto, en tanto al finalizar el programa el 52% se encuentra entre habilidades medias y bajas. Sin embargo, la medición de capacidades realizada, al constituir un pilotaje aún en trabajo del modelo de capacidades, no contó con línea de base.

Como recomendación, los indicadores planteados generan dificultades en la medición agregada de las competencias y capacidades desarrolladas por el programa. Un ejemplo, es la separación del indicador “participantes certificados mejoran sus capacidades personales y empresariales”, de otros como “los negocios mejoran una práctica de gestión empresarial”, o “los emprendedores comprenden el flujo de caja”. En estos casos, el primer indicador es capaz de agregar los otros dos, en tanto constituyen desarrollo de capacidades empresariales. Al respecto, es posible establecer una jerarquía en los indicadores en función de productos y resultados, de manera que la cadena de resultados medida pueda fortalecerse en claridad y análisis.⁷

⁷ Un ejemplo de esto sería: establecer indicadores por competencias o grupos de competencias (comunicación, gestión financiera, estrategia comercial, etc.) y generar indicadores agregados por capacidades que agrupen las anteriores (personales y empresariales).

Como se observó a lo largo del informe, el contar con cierto tipo de prácticas empresariales como la tenencia de registros o contar con los documentos necesarios para encontrarse en el primer escalón de la formalidad, ofrece beneficios positivos a nivel de desempeños financieros. Sin embargo, valdría la pena profundizar si esto obedece a un proceso de crecimiento de la unidad productiva y en la medida en que es más grande se ve en la necesidad de llevar a cabo dichos procesos o si por el contrario, dichas prácticas tienen como consecuencia mejores desempeños.

La existencia de brechas de desigualdad de género continúa siendo un reto no solo a nivel nacional sino también de América Latina, dado que como consecuencia de la COVID-19 los procesos de cierre de brechas se vieron afectados y en lugar de disminuir han aumentado. Es por ello, que iniciativas como Yarú que tienen dentro de sus objetivos el cierre de las mismas debería diseñar y poner en práctica iniciativas con perspectiva de género que permitan el cierre en contextos como el actual.

Bibliografía

- Ávila, M. (2021). Trabajo y brechas de género en Colombia tras un año de pandemia. Friedrich-Ebert-Stiftung. Recuperado de: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/kolumbien/17899.pdf>
- Banca de las oportunidades. (2022). Programa Banca de las Oportunidades [presentación de power point]. <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/>
- Brunet, Ignasi, y Santamaría, Carlos. (2014). “La economía feminista y la división sexual del trabajo”. En: *Culturales*, época II, IV, 61-86.
- BID. (2021). El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe. ¿Cómo afecta el COVID-19 a los niveles de desigualdad?. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/El-futuro-del-trabajo-en-America-Latina-y-el-Caribe-como-afecta-el-COVID-19-a-los-niveles-de-desigualdad.pdf>
- Centro de Estudios Sobre Desarrollo Económico-CEDE. (2020). Nota Macroeconómica No. 9. Transferencia monetaria inmediata para los informales. Bogotá: Universidad de los Andes. Disponible en: https://economia.uniandes.edu.co/components/com_booklibrary/ebooks/BM%209.pdf (Visitado el 16/04/2020).
- Conpes 3956. (2019). Política de formalización empresarial. Disponible en: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3956.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). *América Latina ante la pandemia del COVID-19. Efectos económicos y sociales*. Informe especial No. 1. Cepal. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45337/4/S2000264_es.pdf
- DANE (2021a). Medición de empleo informal y seguridad social: trimestre móvil diciembre 2020 - febrero 2021. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticaspor-tema/industria/178-eng>
- La República. (2021). Antes de la pandemia funcionaban casi seis millones de unidades económicas de hasta nueve personas consideradas por el DANE como micronegocios, se esfumaron medio millón. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/opinion/editorial/se-esfumaron-medio-millon-de-micronegocios-3130682>
- McKinsey Company. (2020). Reapertura e impulso de la economía colombiana durante la crisis del Covid-19.

- María Fernanda Tenjo, & Diana Mejía. (2021, April 26). Encuesta de medición de capacidades financieras de Colombia 2019. Caracas: Superintendencia Financiera de Colombia y CAF. Recuperado de: <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1717>
- El Nuevo Siglo. (2021). Se dispara reactivación de industria textil y acelera el PIB. Recuperado de: <https://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/11-04-2021-si-dispara-reactivacion-de-industria-textil-y-acelera-el-pib>
- PNUD. (17 de diciembre de 2021). El 2021 fue el año de la reactivación económica. La consolidación de la recuperación tiene retos importantes hacia el 2022. Disponible en <https://www.co.undp.org/content/colombia/es/home/-sabias-que-/el-2021-fue-el-ano-de-la-reactivacion-economica--la-consolidacio.html>
- Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. (s,f). El valle de la muerte del emprendimiento: ¿cómo sobrevivir?. Disponible en: <https://www.pucv.cl/pucv/noticias/destacadas/el-valle-de-la-muerte-del-emprendimiento-como-sobrevivir>
- Saavedra, María Luisa y Camarena, María Elena. (2015). “Retos para el emprendimiento femenino en América Latina”. En: *Criterio Libre*, 22, 129-152).