

Programa:

IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL

INFORME TRIMESTRAL 3

TUNJUELITO

A 30 de junio de 2023

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
ALCALDÍA LOCAL DE TUNJUELITO
BOGOTÁ

Tabla de contenido

1. INFORMACION GENERAL DEL CONVENIO 3
2. AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO DEL CONVENIO 4
2.1. **AVANCE TÉCNICO** 4
3. DESARROLLO DEL PROGRAMA 5
3.1. **CONVOCATORIA E INSCRIPCIÓN** 5
3.2. **SELECCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS- VERIFICACIÓN DE REQUISITOS** 5
3.3. **BIENVENIDA AL PROGRAMA** 6
3.4. **CARACTERIZACIÓN-LEVANTAMIENTO DE LÍNEA BASE** 6
3.5. **FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRENDEDORAS RUTA: IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL** 7
3.6. **CIERRE DE LAS ACTIVIDADES DE FORTALECIMIENTO** 13
3.7. **CONSTRUCCIÓN DE PLAN DE INVERSIÓN PARA EL USO DE LA CAPITALIZACIÓN** 14
3.8. **ENTREGA DE INCENTIVOS ECONÓMICOS/ CAPITALIZACIÓN** 15
3.9. **LOGROS** 15
3.10. **DIFICULTADES** 15
3.11. **INDICADORES** 15
4. ANEXOS 17

1. INFORMACION GENERAL DEL CONVENIO

DATOS BASICOS DEL CONVENIO					
Fondo de Desarrollo Local de la localidad de:	TUNJUELITO	Fechas del convenio	Día	Mes	Año
		Suscripción	05	10	2022
		Vencimiento (Incluye novedades)	31	10	2023
Objeto	Fortalecer iniciativas productivas de emprendimientos y/o Mipymes, a través de formación y la generación de capacidades duras y blandas en los beneficiarios, acompañamiento personalizado y la entrega de recursos de capitalización.				
Aliados del Convenio	FONDO DE DESARROLLO LOCAL DE TUNJUELITO				
	PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO - PNUD				
Ejecutor del Convenio	PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO - PNUD				
Valor Convenio (Acuerdo de Cooperación)	$1.400.000.000	Valor FDL:	$1.665.997.017		
Plazo de ejecución	11 meses				

2. AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO DEL CONVENIO

2.1. Avance técnico

ALCANCE	% EJECUCIÓN TÉCNICA
1. OE1.Acompañar a la Localidad en el desarrollo de la estrategia de fortalecimiento de unidades productivas a través del programa IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL, aportando el conocimiento y trayectoria del equipo trabajo con emprendimientos y MiPymes, el desarrollo de modelos de negocio y el trabajo con comunidad vulnerable.	**100,0%**
AC1. Convocatoria e inscripción	100,0%
AC2. Selección de emprendimientos- verificación de requisitos	100,0%
2. OE2. Apoyar el fortalecimiento de emprendimientos (negocios de subsistencia) de la economía popular por medio de fortalecimiento de habilidades emprendedoras en temas de: I Comercialización, II Inteligencia financiera, III Articulación con el ecosistema.	**97,2%**
AC3. Bienvenida al programa	100,0%
AC4. Caracterización-levantamiento de línea base	100,0%
AC5. Fortalecimiento de capacidades emprendedoras ruta: IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL	92,0%
AC6. Cierre de las actividades de fortalecimiento	0,0%
3. OE3. Apoyar la recuperación económica de los emprendimientos beneficiarios de la Ruta IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL a cada unidad productiva, por un valor de hasta $3.000.000 COP por emprendimiento	**50,0%**
AC7. Construcción de plan de inversión para el uso de la capitalización	100,0%*
AC8. Entrega de incentivos económicos/ Capitalización	0,0%
EJECUCIÓN TÉCNICA	**82,4%**

**Después de depurada la base de datos de beneficiarios que continúan en el programa, quedan 268 emprendedores a capitalizar.*

3. DESARROLLO DEL PROGRAMA

3.1. Convocatoria e inscripción

Para realizar esta actividad se hizo necesario, realizar de manera conjunta con la Alcaldía Local, las siguientes actividades:

- *Creación de sitio web*

El sitio web desarrollado para Tunjuelito fue. www.impulsamoseconomíalocal.com

- *Acompañamiento al FDL con los preparativos de la convocatoria*

A fin de organizar los detalles se realizó reunión con el equipo delegado de la Alcaldía Local de Tunjuelito para concretar fechas y metodologías a tener en cuenta en el proceso de lanzamiento y selección de emprendedores beneficiarios.

- *Evento de lanzamiento*

De manera conjunto PNUD y el Fondo de Desarrollo Local, realizó el evento de lanzamiento del programa, el cual contó con más de 100 personas presentes y la participación de la Alcaldesa Local Mónica Alejandra Diaz, el equipo de trabajo de PNUD y el equipo de trabajo de la Alcaldía Local.

NOTA: En el informe trimestral 1, se detallaron las actividades realizadas y se presentaron las evidencias del proceso descrito

3.2. Selección de emprendimientos- verificación de requisitos

Para realizar esta actividad se hizo necesario, ejecutar de manera conjunta con la Alcaldía Local, las siguientes tareas:

- *Creación de protocolo de selección y formación a gestores*

Posterior al evento de lanzamiento, se inició con la construcción del protocolo de evaluación de emprendedores, a fin de realizar la correspondiente verificación del cumplimiento de requisitos los emprendedores inscritos en la localidad, a partir de la validación documental de los soportes aportados, las visitas de verificación del negocio de quienes cumplieron con los requisitos documentales.

- *Acompañamiento al proceso de selección*

Se desarrolló acompañamiento cercano a la Alcaldía Local a través de la cual se respondieron dudas en el proceso de selección de forma transversal, el uso de las herramientas y la toma de decisiones

sobre el curso de la convocatoria.

- *Notificación de estatus a emprendedores*

Teniendo en cuenta el Estatus que fue asignado a cada persona y haciendo uso de la plataforma de Impulsamos la Economía Local, se realizó la notificación correspondiente a las personas.

NOTA: En el informe trimestral 1 y 2, se detallaron las actividades realizadas y se presentaron las evidencias del proceso descrito

3.3. Bienvenida al programa

Como un proceso pedagógico pertinente para facilitar el entendimiento del programa Impulsamos la Economía Local el equipo de la Alcaldía Local junto con el PNUD realizaron el evento de Bienvenida al programa el día 06 de Diciembre de 2022. Para ello se llevaron a cabo las siguientes actividades:

- *Convocatoria*

Convocar a los 310 beneficiarios por medio telefónico, WhatsApp y correo electrónico.

- *Desarrollo del evento*

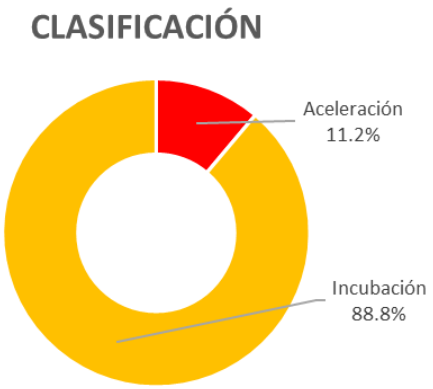
En el marco de este evento el PNUD entregó a cada emprendedor un sobre que permitía acceder a la carta de compromiso, sticker del programa, lista de chequeo de documentos para la capitalización. Esto permitirá que la entrega de los documentos para capitalizar sea más fácil de seguir y comprender por parte de los beneficiarios.

NOTA: En el informe trimestral 1 y 2, se detallaron las actividades realizadas y se presentaron las evidencias del proceso descrito.

3.4. Caracterización-levantamiento de línea base

Con el fin de disponer de un programa acorde con el nivel de desarrollo de los emprendimientos beneficiarios, el PNUD procedió a elaborar un formulario que permitió caracterizar a los beneficiarios y conocer el nivel de desarrollo. Lo anterior permitió identificar la división de grupos de emprendedores entre Incubación y Aceleración, donde el grupo de emprendedores con menor nivel de desarrollo, menor nivel de conocimiento de estrategias o procesos empresariales se ubicaran el grupo de Incubación. Como resultado de la caracterización se obtuvo que el 11,2% de los beneficiarios inicialmente seleccionados hacen parte del grupo de Aceleración y el 88,8% al grupo de Incubación.

Ilustración 9. Clasificación de los beneficiarios



A la fecha el PNUD procedió a desarrollar el formulario de levantamiento de información de línea base, en total se establecieron 172 variables que pemiten capturar información de caracterización del emprendedor, caracterización del negocio, ventas, bancarización, habilidades socioemocionales, habilidades empresariales y pobreza multidimensional.

Etiquetas de fila	Variables
BANCARIZACIÓN	25
CARACTERIZACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO	29
CARACTERIZACIÓN GENERAL	22
HABILIDADES EMPRESARIALES	22
HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES	19
POBREZA MULTIDIMENSIONAL	29
VENTAS	26

Para el levantamiento de línea base y caracterización, los asesores que acompañan a los emprendedores realizaron visitas a cada unidad productiva. A la fecha sen han obtenido 306 respuestas en el levantamiento de línea base, correspondiente a los beneficiarios inicialmente seleccionados sin tener en cuenta reemplazos de cupo ni nuevos cupos correspondientes a la adición.

Es importante mencionar que la alta salida de emprendedores del programa, presenta que no se tengan el 100% de los emprendedores con la línea base completada a la fecha.

**En el informe trimestral 2, se detallaron las actividades realizadas y se presentaron las evidencias del proceso descrito.*

3.5. Fortalecimiento de capacidades emprendedoras ruta: IMPULSAMOS LA ECONOMÍA LOCAL

De acuerdo con la metodología de Ruta emprendedora, se desarrollaron acciones que permitieron

la implementación del proceso de formación de manera grupal. En concreto, se realizaron las siguientes actividades:

- *Gestión de la Comunidad de Emprendedores*

Por medio del grupo privado de Impulsamos la Economía Local en Facebook y de los grupos de WhatsApp se buscó que los emprendedores cuenten con canales de comunicación eficientes y oportunos para la resolución de dudas.

- *Sesiones de Facebook Live*

De acuerdo con la metodología establecida para el acompañamiento a los emprendedores, se realizaron a 30 de junio de 2023 un total de 15 sesiones de fortalecimiento en los módulos de Comercialización y de Inteligencia Financiera y Conexión con el entorno. En las sesiones, los expertos en temas específicos presentan de manera didáctica, consejos prácticos y contenidos accionables para los emprendedores.

Durante el periodo del presente informe se realizaron las siguientes sesiones de Facebook Live:

MÓDULO DE CONEXIONES CON EL ENTORNO

- Sesión 12: Calidad de productos y servicios
  Fecha: 18 y 19 de abril de 2023

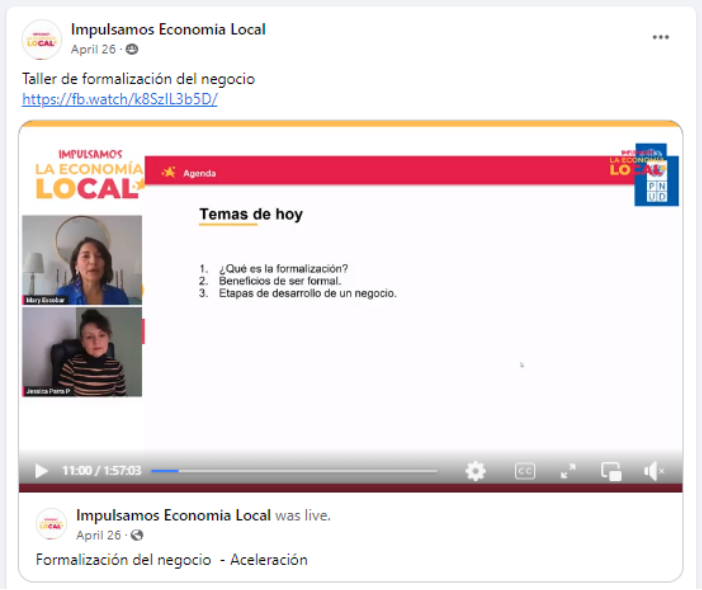


Iniciando el módulo de Conexión con el entorno se abordó el tema de calidad en productos y servicios, un tema crucial a la hora generar confianza con los clientes y ampliar el mercado

objetivo, donde más allá de la inscripción de la empresa ante Cámara de Comercio, es importante revisar cómo los productos y servicios acogen las necesidades y gustos de los clientes. La sesión inició con una explicación de la ventaja competitiva de las organizaciones al incorporar actividades de calidad en su gestión, la cual es crucial para la productividad, la competitividad y la sostenibilidad del negocio, donde los pilares de la gestión moderna están ligados con la innovación, la diferenciación, la velocidad de aprendizaje y desaprendizaje y la adaptabilidad, lo que implica una interacción constante con el ecosistema empresarial.

Siguiendo en el desarrollo de la sesión se abordaron los principios de la calidad, cómo asegurar la calidad en los procesos, cómo cerrar las brechas de calidad en los negocios. Finalizando la sesión se presentó como herramienta complementaria en los procesos de calidad el lienzo de modelo de negocios para analizar y cambiar constantemente de acuerdo con las dinámicas del mercado, el mapa de proceso para identificar oportunidades de mejora y potencialización de procesos en los negocios, herramienta de identificación de causa raíz y matriz de identificación de soluciones, para el planteamiento de soluciones basadas en la realidad de los usuarios.

- Sesión 13: Formalización del negocio
  Fecha: 25 y 26 de abril de 2023

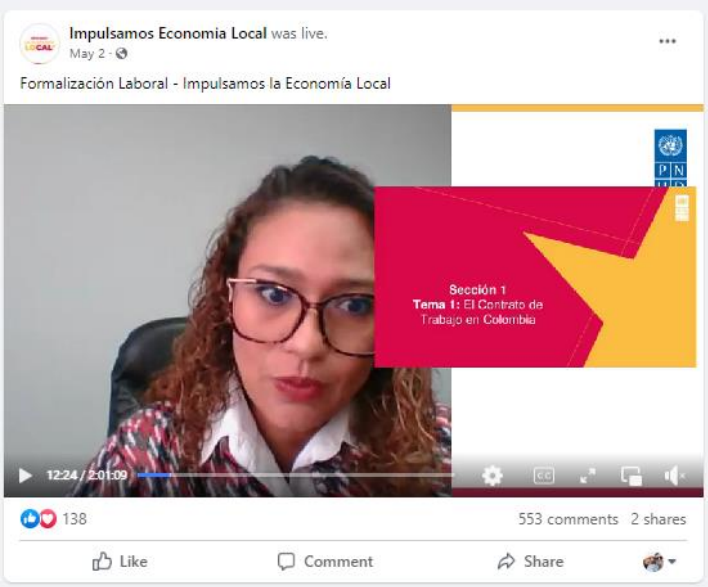


Siguiendo el módulo de conexión con el entorno se desarrolló la clase en Formalización del negocio, el cual permite a los emprendedores conocer los pasos para formalizar su negocio ante las entidades pertinentes, para la operación adecuada de su negocio. La sesión inició con la definición de lo que se considera como formalización del negocio, los beneficios de considerarse un negocio formal con respecto al alcance de nuevos y mejores clientes, permitiendo una ventaja frente a negocios informales, tener la posibilidad de contratar con el estado, entre otros.

Para el proceso de formalización es importante reconocer que de acuerdo con la etapa de desarrollo de los negocios se van haciendo importantes y/o mandatorios algunos requisitos que cumplir, para ello es importante que los emprendedores identifiquen la etapa en la que se encuentran sus negocios, conocer los requisitos que deben cumplir y realizar los trámites pertinentes para la obtención de los permisos o el cumplimiento de los requisitos establecidos.

Luego se procedió a explicar cada requisito de acuerdo con la etapa de desarrollo de los negocios y se presentó una matriz que presenta de forma resumida cada trámite que debe realizar cada negocio, con su respectiva explicación y pasos a seguir. Esta herramienta permitió dar a conocer a los emprendedores cómo ejecutar las acciones, y ante qué entidad para acercar su negocio a la formalidad.

- Sesión 14: Formalización del empleo
  Fecha: 2 y 3 de mayo de 2023



Continuando con el tema de formalización, en la sesión 14 se procedió a abordar la formalización desde el punto de vista del empleo, un aspecto de gran importancia dado que implica tanto riesgos como oportunidades para los emprendedores, por lo que es importante conocer los pormenores de la contratación de personas que apoyen la operación de sus negocios. La sesión inició con la explicación de lo que se considera un contrato laboral, donde debe existir tres elementos: una continuada subordinación y dependencia, el pago por una actividad y la prestación personal de un servicio.

Siguiendo con la sesión, se procedió a explicar los tipos de contratos, los derechos y las obligaciones de los contratos laborales, el salario, las prestaciones sociales, los descansos remunerados. Por último se abordaron los temas relacionados con el no cumplimiento de los requisitos por ley de la contratación de personal en lo relacionado con las prestaciones

sociales.

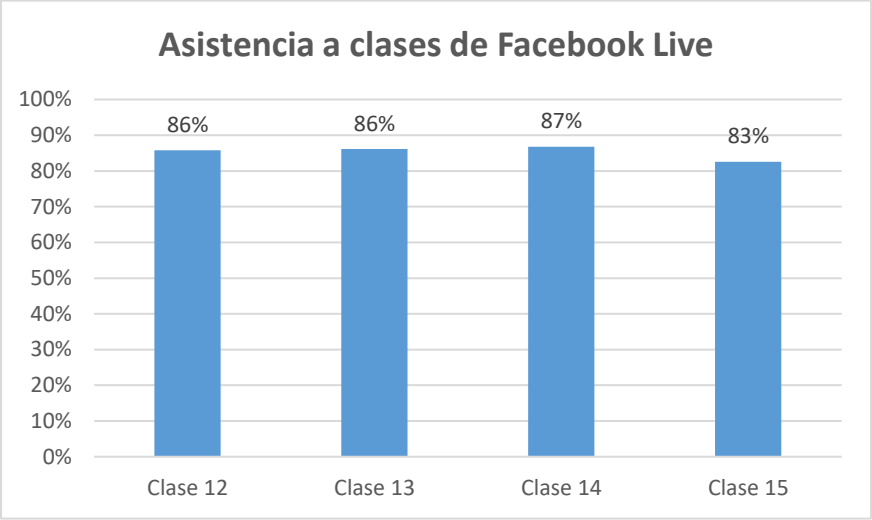
- Sesión 15: Beneficios para la industria verde y naranja
  Fecha: 9 de mayo de 2023



En la última sesión virtual del programa Impulsamos la Economía Local se ejecutó una sesión complementaria en la que se abordó puntualmente las industrias verdes y las industrias culturales y creativas, sus características y oportunidades en el mercado en términos de beneficios gubernamentales y tendencias de mercado. La sesión inició con el análisis de las industrias culturales y creativas partiendo de la identificación de lo que se considera está incorporado dentro de las industrias culturales y creativas, la contribución de estas industrias en la economía del país y las oportunidades para este tipo de industria de acuerdo con lineamientos de política adoptados desde el gobierno nacional y local como por ejemplo la Política Pública Distrital de Economía Cultural y Creativa, programas de apoyo financiero con recursos no reembolsables, crédito e incentivos a la inversión.

En el segundo momento de la sesión se procedió a hacer la presentación correspondiente a las industrias verdes, iniciando desde la definición de lo que se considera como industria verde, los criterios de definición de los negocios que se consideran hacen parte de esta industria, la clasificación de los negocios verdes y los beneficios de ser un negocio verde como pertenecer al catálogo de negocios verdes, el acceso a ferias comerciales, la consecución de sellos o marcar verdes, el acceso a recursos de financiación diferenciados, entre otros.

A continuación se detalla la asistencia a cada sesión ejecutada durante el periodo del presente informe:



- *Sesiones de visitas presenciales*

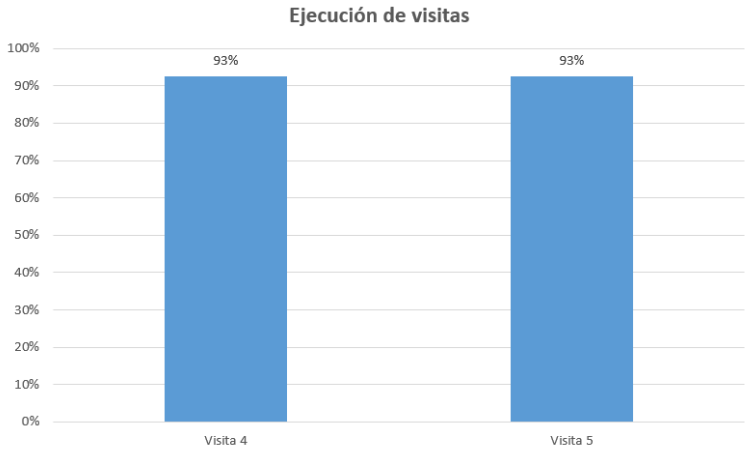
Como componente complementario a las clases de fortalecimiento desarrolladas de forma virtual, se ejecutaron visitas presenciales a las unidades de negocio por parte de un Asesor del programa, cuyo propósito es el de aplicar los conceptos abordados en las clases en la realidad de los negocios.

A la fecha se han ejecutado cinco visitas en el programa, a continuación se describen las dos visitas desarrolladas en el periodo que comprende el presente informe:

- Visita 4: Mejorando mis hábitos financieros: En esta visita se procedió a atender las preguntas de los emprendedores del módulo de Inteligencia Financiera y se trabajó la herramienta para la mejora de los hábitos financieros, en la cual se enseñó a los negocios a llevar registro diario de sus registros contables y movimientos financieros para la realización de un ejercicio de revisión mensual del estado de las cuentas a fin de identificar en qué se están invirtiendo los recursos y las oportunidades de mejora en la administración financiera de los negocios.

- Visita 5: Apoyo financiero y calidad de productos en mi empresa: En la visita 5 se procedió a trabajar la herramienta de calidad de productos en mi empresa, la cual desde un ejercicio de escucha activa y análisis de las necesidades y requerimientos de los clientes permite reconocer las oportunidades de mejora en el negocio o productos específicos que el negocio vende, con ello, se procedió a realizar el análisis de los posibles cambios a implementar así como las activades, responsables y fechas para el cumplimiento de las mismas, de tal forma que el negocio presente mejoras en la calidad de cara al cliente en temas como la presentación del producto, el servicio al cliente, los procesos, entre otros. Así mismo se traba

A continuación se presenta el avance de las visitas realizadas:



- *Sesiones de talleres presenciales*

Como un proceso complementario al proceso de fortalecimiento se desarrollaron talleres presenciales por cada módulo. El propósito de los talleres es afianzar los conocimientos adquiridos en las clases virtuales. A continuación se señalan los talleres presenciales ejecutados en el periodo del presente informe:

- Habilidades blandas: El taller de habilidades blandas tuvo el objetivo de permitir a los emprendedores reflexionar sobre cómo toman decisiones al trabajar con otra persona, sea cliente, proveedor, familia, etc., en el que se pueden evidenciar diferentes estrategias de relacionamiento entre ganar-perder, perder-ganar y la estrategia que verdaderamente deja mayores beneficios ganar-ganar, la cual corresponde a un ejercicio en el que las ganancias de la otra persona con la que se relaciona el emprendedor le producen a él también ganancias, en términos de una mejor atención, de un mejor relacionamiento, relaciones a largo plazo, negocios, ingresos, etc.

NOTA: En el informe trimestral 1 y 2 , se detallan las actividades realizadas en las clases 0 a 11, en las visitas 1 a 3 y en el taller presencial 1.

En la carpeta anexa del programa se encuentran las evidencias de las actividades desarrolladas en el periodo del presente informe.

3.6. Cierre de las actividades de fortalecimiento

A la fecha no se presenta avance en esta actividad, conforme con el cronograma del programa.

3.7. Construcción de plan de inversión para el uso de la capitalización

Como parte fundamental del proceso de capitalización, se procedió a realizar las actividades que permitieran definir los bienes y servicios en los que serían invertidos los recursos que recibieron los emprendedores como impulso en el desarrollo de sus negocios conforme con las políticas y procedimientos establecidos por el PNUD y la Alcaldía local. A continuación se detallan las actividades realizadas:

- *Metodología del proceso de plan de inversión y constitución de pólizas*

De acuerdo con lo establecido en la guía operativa y los términos y condiciones del programa, la entrega de recursos de capitalización del programa Impulsamos la Economía Local se realizó a emprendedores quienes debieron constituir una póliza de cumplimiento que permita asegurar el uso adecuado de los recursos.

- *Elaboración del formato de plan de inversión*

De acuerdo con lo establecido en la guía operativa y en los términos y condiciones del programa, se procedió a crear la estructura del Plan de inversión, documento que establece los bienes y servicios en los que se va a invertir los recursos de capitalización. El formato establece:

i. Descripción del negocio
ii. Rubros, productos y servicios en los que se invertirán los recursos
iii. Detalle de los rubros financiables y no financiables

- *Elaboración de instructivos y manuales*

Con el propósito de apoyar el proceso de capitalización y constitución de pólizas, se desarrollaron los siguientes instructivos:

- ABC de capitalización: corresponde al instructivo que explica el proceso de capitalización.
- ABC del proceso de solicitud de pólizas: corresponde al instructivo del proceso de solicitud de póliza de seguro
- Vídeo instructivo del proceso de capitalización: corresponde al vídeo con duración de 1:56 minutos el cual explica de forma narrativa qué es y cómo desarrollar adecuadamente el proceso de capitalización.
- Publicación de manuales y vídeo en página web del programa: se procedió a desarrollar un espacio en la landing page del programa: https://impulsamoseconomialocal.com/capitalizacion-tunjuelito/

- *Ejecución de los talleres de plan de inversión*

Con el fin de identificar los bienes y servicios en los que los emprendedores invertirían los recursos de capitalización, conforme con las necesidades más apremiantes del negocio y las inversiones que generan mayor impacto en el desarrollo de los negocios, se ejecutaron 6 talleres presenciales en las instalaciones de la Alcaldía Local.

- *Revisión y aprobación del plan de inversión*

Una vez el emprendedor entregó los documentos requeridos en el proceso de capitalización, el equipo de PNUD y la Alcaldía Local procedieron a revisar el cumplimiento de lo requerido, así como a digitalizar la documentación entregada por cada emprendedor y diligenciar la base de datos de capitalización, la cual integra los datos de cada emprendedor así como del banco, tipo de cuenta y número de cuenta de cada emprendedor a las cuáles serán enviados los recursos de capitalización. Finalizado el proceso se identificó que 268 emprendedores cumplieron con la documentación requerida para proceder a la capitalización.

NOTA: En el informe trimestral 2, se detallan las actividades realizadas y se presentan las evidencias del proceso descrito.

3.8. Entrega de incentivos económicos/ Capitalización

A la fecha no se presenta avance en esta actividad, conforme con el cronograma del programa.

3.9. Logros

- A la fecha se han desarrollado un total de 11 clases virtuales de los módulos de Comercialización y de Inteligencia financiera, así mismo se ejecutó un taller presencial (adicional en el programa), se presentó al asesor con su grupo de emprendedores y se desarrollaron tres visitas presenciales a la unidad de negocio.
- En promedio se presenta una asistencia de 80% a las clases desarrolladas hasta la fecha.

3.10. Dificultades

- Se presenta una confusión generalizada por parte de los emprendedores con respecto al programa debido a la existencia de otro programa en ejecución por parte de Secretaría de Desarrollo, esto ha ocasionado que se presente un alto nivel de salida de emprendedores del programa Impulsamos la Economía Local, lo que implica un reproceso dado que se han debido realizar dos eventos adicionales de Bienvenida de nuevos cupos que ingresan a ser parte del programa.
- Una vez realizadas las visitas de acompañamiento técnico del programa, se identifican casos que no debieron haber pasado el proceso de evaluación, por cuanto se evidencian casos en los que dos emprendedores se incriben con una misma unidad productiva, negocios que no están operando y emprendedores que ya no se encuentran operando en la localidad.

3.11. Indicadores

Concepto	Característica	Inscritos	Seleccionados	En formación	Capitalizados
TOTAL	**Cantidad**	628	260	260	**0**
SEXO	Hombre	38.38%	38.37%	38.37%	0.00%

Concepto	Característica	Inscritos	Seleccionados	En formación	Capitalizados
	Mujer	61.62%	61.62%	61.62%	0.00%
NIVEL EDUCATIVO	Ninguno	0.48%	0.48%	0.48%	0.00%
	Primaria	23.09%	23.09%	23.09%	0.00%
	Bachillerato/secundaria	46.34%	46.34%	46.34%	0.00%
	Técnico	18.31%	18.31%	18.31%	0.00%
	Tecnológico	5.25%	5.25%	5.25%	0.00%
	Universitario	5.57%	5.57%	5.57%	0.00%
	Postgrado	0.96%	0.96%	0.96%	0.00%
DISCAPACIDAD	No	93.63%	93.63%	93.63%	0.00%
	Si	6.37%	6.37%	6.37%	0.00%
VÍCTIMA	No	93.31%	91.95%	91.95%	0.00%
	Si	6.69%	8.05%	8.05%	0.00%
GRUPO ÉTNICO	Afrocolombiano(a)	1.91%	1.91%	1.91%	0.00%
	Campesino(a)	7.32%	7.32%	7.32%	0.00%
	Indígena	90.13%	0.00%	0.00%	0.00%
	Ninguno	0.48%	90.13%	90.13%	0.00%
	Otro ¿Cuál?	0.16%	0.48%	0.48%	0.00%
	Palenquero	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	Raizal	1.91%	0.16%	0.16%	0.00%
	Rom	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
TIPO DE NEGOCIO	No vendedor informal	76.59%	76.59%	76.59%	0.00%
	Vendedor informal	23.41%	23.41%	23.41%	0.00%
SECTOR	Financiero	0.16%	0.52%	0.52%	0.00%
	Agropecuario	1.91%	1.68%	1.68%	0.00%
	Manufactura	20.22%	23.08%	23.08%	0.00%
	Servicios	15.76%	23.34%	23.34%	0.00%
	Comercio	61.94%	51.39%	51.39%	0.00%

4. ANEXOS

CARPETA DE ANEXOS