



**UNIVERSIDAD ACADEMIA DE HUMANISMO CRISTIANO  
ESCUELA DE TRABAJO SOCIAL**

## **ECONOMÍA POPULAR Y FAMILIAS EMPRENDEDORAS**

**ALUMNAS: EVELYN ADASME DEVIA  
EVELYN CORTÉS AGUILERA  
FRANCISCA RIQUELME JOFRÉ**

**PROFESOR GUÍA: OMAR RUZ AGUILERA.**

**TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE ASISTENTE SOCIAL  
TESIS PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE LICENCIADO EN  
TRABAJO SOCIAL**

**SANTIAGO, MAYO DE 2006**



## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>7</b>
Planteamiento del problema.....	16
Preguntas de investigación.....	20
Objetivos de investigación.....	21
Hipótesis de investigación.....	24
Variables del estudio.....	25
<b>METODOLOGÍA DEL ESTUDIO.....</b>	<b>25</b>
Enfoque metodológico.....	25
Tipo de estudio.....	25
Universo.....	26
Muestra.....	26
Unidad de análisis.....	27
Técnicas de recolección de información.....	27
Técnicas de análisis de datos.....	28
<b>MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>29</b>
<b>Capítulo I</b>	
Emprendimiento Económico, Capital Social Y Competencias Laborales.....	30
1. Teoría del Capital Social.....	31
2. Teoría del emprendimiento.....	36
3. Competencias laborales.....	40
4. Relación entre Capital Social, emprendimiento económico y competencias laborales.....	43
5. Perfil del emprendedor.....	45
6. Perfil del emprendedor microempresarial.....	48
<b>Capítulo II</b>	
Contextualización de las Familias Populares en la Actualidad.....	51
1. Conceptos y características generales de la familia.....	52
2. Pobreza: Diversos enfoques y mediciones.....	58
3. Caracterización socioeconómica de las familias populares urbanas.....	64

4. Familias populares urbanas y pobreza: Prácticas sociales para la supervivencia.....	70
<b>Capítulo III</b>	
Economía Popular, Microempresa y Redes Sociales.....	76
1. La Economía Popular desde las diferentes perspectivas.....	76
2. Características y desarrollo económico de la Microempresa familiar.....	79
3. Redes Sociales: Concepto, criterios e implicancias.....	83
4. Microempresa y redes sociales.....	87
<b>Capítulo IV</b>	
Microempresas y Microfinanzas en la Actualidad.....	95
1. Las Microfinanzas y el Microcrédito: Conceptos generales.....	96
2. El Microcrédito en el mundo.....	99
3. Aportes y desafíos del microcrédito en la actualidad.....	101
<b>MARCO REFERENCIAL.....</b>	<b>108</b>
<b>Capítulo V</b>	
La Microempresa en Chile.....	109
1. Pequeñas empresas, un gran sector.....	109
2. Más de un millón de emprendedores.....	109
3. Tres millones de trabajadores.....	113
4. Presentes en todos los sectores productivos.....	115
5. Factor de desarrollo regional.....	116
6. Flexibles ante un mundo cambiante.....	117
7. Buenos clientes del sistema financiero.....	119
8. Eslabón entre crecimiento y equidad.....	120
9. Poca calificación, bajas remuneraciones y desprotección	122
9.1. Nivel educacional en la Microempresa.....	122
9.2. Ingresos de los ocupados en la Microempresa.....	123
9.3. Protección social.....	124
<b>Capítulo VI</b>	
Características del Microcrédito en Chile.....	128
1. Tipo de instituciones crediticias en Chile.....	131

2. Las ONG`S chilenas y el crédito a la Microempresa.....	135
3. ONG “Fundación Contigo”: Objetivos, misión e importancia en el desarrollo del Microcrédito en Chile.....	137
3.1 Antecedentes históricos.....	137
3.2 Objetivos de la institución.....	138
3.3 Misión institucional.....	139

## **Capítulo VII**

Caracterización Social y Económica de las Comunas estudiadas.....	141
---	-----

1. Comuna de La Granja.....	141
2. Comuna de La Pintana.....	143
3. Comuna de San Ramón.....	145
4. Comuna de Puente Alto.....	148

<b>ANÁLISIS DE LOS DATOS.....</b>	<b>151</b>
-----------------------------------	------------

## **Capítulo VIII**

Organización Interna y Microempresa Familiar.....	152
---	-----

1.1 Tipo de familia.....	152
1.2 Jefatura del hogar.....	153
1.3 Situación contractual.....	155
1.4 Situación salarial.....	156
1.5 Administración de la Microempresa.....	158
2.1 Relaciones humanas dentro de la Microempresa.....	159
2.2 Distribución de tareas dentro de la Microempresa.....	161
2.3 Participación de los miembros dentro de la Microempresa...	162
2.4 Toma de decisiones al interior de la Microempresa.....	163
3.1 Microempresa y redes sociales.....	164

## **Capítulo IX**

Principales características, experiencias y aspiraciones de las Familias Emprendedoras.....	169
---	-----

1. Principales características de las Familias Emprendedoras.....	169
1.1 Principales características microempresariales que poseen las familias.....	174
2. Éxitos experimentados en la Microempresa.....	176
2.1 Fracayos experimentados en la Microempresa.....	180

3. Principales facilitadores percibidos por los Microempresarios.....	185
4. Principales obstaculizadores percibidos por los Microempresarios.....	189
5. Proyectos de la Microempresa.....	193

### **Capítulo X**

Familias Emprendedoras y Fundación Contigo ¿Es Posible Identificar Cambios Sociales y Económicos?.....	199
1. Ámbito educacional.....	199
2. Ámbito de salud.....	204
3. Ámbito de la vivienda.....	208
4. Ingresos percibidos.....	213
4.1 Ingresos percibidos por el grupo familiar.....	213
4.2 Ingresos percibidos por concepto de ventas dentro de la microempresa.....	216
5. Inversiones efectuadas dentro de la Microempresa.....	217

### **Capitulo XI**

<b>Cruce de variables de la Investigación.....</b>	<b>229</b>
1. Principal éxito experimentado en su microempresa, con principal característica que lo beneficia en su negocio.....	230
2. Principal éxito experimentado en su microempresa, con principal característica microempresarial que posee su familia.....	234
3. Principal éxito experimentado en su microempresa, con principal situación que haya facilitado su desarrollo laboral.	237
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>241</b>

### **HALLAZGOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Microempresarios y su percepción respecto del Estado y el Microcrédito.....	258
<b>TRABAJO SOCIAL Y LA MICROEMPRESA FAMILIAR.....</b>	<b>274</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>283</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>292</b>

## INTRODUCCIÓN

La realidad socioeconómica de personas y familias en situación de pobreza, se ve afectada por la falta de posibilidades con las que ellos cuentan para acceder a ciertos bienes y servicios que se encuentran en el mercado y, en definitiva, para satisfacer aquellas necesidades básicas de su grupo familiar. Sin embargo, plantear este problema sólo como consecuencia de la falta de oportunidades que tienen estas familias, producto de su bajo nivel educacional, falta de trabajo estable y bien remunerado, entre otros, nos remite a validar un sistema económico que produce incesantemente desigualdades sociales, y el cual genera condiciones nocivas para personas en situación de pobreza, por su incapacidad de participar igualitariamente dentro de una economía poco solidaria e individualista que no les permite optar, frecuentemente, a expectativas medias de calidad de vida.

Este modelo económico neoliberal se enmarca dentro de una *“ética utilitarista, según la cual, sólo cabe esperar el bienestar común como resultado inesperado de la búsqueda del bienestar propio que, egoístamente, emprende cada individuo aisladamente”*. (Escorihuela; 2005: 1)

Este principio tiene, como consecuencia, que los participantes en el sistema económico den más importancia a la obtención de ganancias propias que al aumento del bienestar de la comunidad y, en general, del bienestar de toda la humanidad desvirtuando, así, el auténtico propósito de la economía. La búsqueda creciente de ganancias tiene consecuencias muy desastrosas en todos los niveles del ciclo económico: en la producción, en el comercio y en el consumo.

Esta temática se ha convertido en un problema social importante y de interés, no sólo para quienes se ven directamente afectados por esta situación sino que, también, para la opinión pública, ya que su consecuencia más dramática es que de acuerdo con lo que expresa la Organización Internacional del Trabajo, *“Existen actualmente, casi mil millones de desempleados en el planeta, es decir, casi un 30% de la fuerza de trabajo mundial”* (Tiriba; 2005: 2). En el contexto de la globalización, el fenómeno generalizado de la crisis del trabajo asalariado se extiende, especialmente, en los países latinoamericanos.

Sin embargo, a pesar de los constantes obstáculos y restricciones que impone este sistema económico capitalista, especialmente, a familias en situación de pobreza, hay quienes no se conforman con aceptar las condiciones del mercado, y despliegan todos sus recursos y potencialidades para emprender iniciativas económicas en el ámbito local, con el objeto de reincorporarse en un sistema que los margina permanentemente y, así, lograr optar a una mejor calidad de vida para ellos y su entorno familiar próximo.

De esta manera, surgen personas y familias que buscan redes de apoyo para el financiamiento de pequeñas iniciativas emprendedoras, transformándose en microempresarios. Es así, como muchos microempresarios no lo son por la opción de crear una empresa, sino por una realidad que los obliga a inventar algo para enfrentar una situación laboral crítica; evidentemente, es la respuesta a la no existencia de otras oportunidades laborales y en que la microempresa aparece como la única salida. Cabe señalar que no es una alternativa deseada, sino una necesidad de subsistencia.



En este contexto, hoy por hoy, existen instituciones privadas que otorgan microcréditos a personas y familias que tienen la necesidad de concretar iniciativas emprendedoras, resultando un incentivo crucial para la materialización de dichas propuestas.

Estas personas no cumplen con los requisitos para optar a otro tipo de sistemas crediticios formales y deben, necesariamente, vincularse con estas entidades para conseguir aportes de capital vía microcréditos, por lo general bajos, pero que les permite desplegar sus aspiraciones, capacidades y potencialidades más inmediatas, vinculadas a la organización y/o progreso de sus pequeñas unidades productivas.

Cabe destacar que si bien, estos microcréditos tienen una importancia significativa para las familias emprendedoras ya que permiten que sus iniciativas económicas se concreten o progresen, no aseguran completamente la permanencia y crecimiento económico de estas iniciativas. Por ende, se hace indispensable que estas familias se organicen debidamente, tanto para dar curso al aporte de capital recibido en sus respectivas actividades económicas de la manera más conveniente posible, como para el desarrollo eficaz de las gestiones y actividades propias de su microempresa.

Asimismo, la importancia que adquiere la debida organización de estas familias emprendedoras para el desarrollo de su microempresa se relaciona, también, con la capacidad que algunas de éstas tienen para vincularse con otras redes de apoyo públicas y privadas que, en definitiva, les permitan generar relaciones de solidaridad y cooperación; relaciones que contribuyan favorablemente a la permanencia, funcionamiento y crecimiento económico de estas microempresas.

Naturalmente, la debida organización de una microempresa familiar y su buen funcionamiento, en términos administrativos y productivos, por lo general, permiten un grado de crecimiento económico estable de dichas iniciativas, generando fuente de trabajo para los miembros del grupo familiar y, eventualmente, para otros miembros de la comunidad; sustento económico importante y, muchas veces, único para éstos.

No obstante, no siempre es posible hablar de importantes cambios en la calidad de vida de estas familias como consecuencia de la realización de estas iniciativas económicas, luego de haber obtenido algún microcrédito para su materialización. De esta manera, cuando hablamos de posibles cambios en la calidad de vida de estas familias, específicamente, en la situación socioeconómica de éstas, se debe determinar en qué grados se produjo y qué tipo de influencia ha generado estos microcréditos en los potenciales cambios de estas familias emprendedoras.

Por otra parte, las familias emprendedoras son partícipes de una competencia minorista local fuerte, además, deben enfrentar el fenómeno actual que representa la expansión masiva de empresas de gran escala y con alta productividad las cuales, muchas veces, producen el desaparecimiento progresivo de estas pequeñas unidades productivas a nivel local puesto que éstas no tienen oportunidades, en ningún caso, de competir con las grandes empresas existentes en el mercado, en términos del alto nivel de oferta y demanda que presentan estas últimas.

Estas grandes empresas han logrado posicionarse con un alto grado de liderazgo en el mercado, concentrando un amplio poder económico, el cual es mantenido gracias a la evolución constante de sus diversas actividades económicas.

En consecuencia, se promueve en la población una gran demanda, básicamente por los bajos costos de los artículos que ofrecen, de mediana y baja calidad y con diversas opciones de facilidad de pago para el consumidor, incentivando su endeudamiento.

De esta manera, estas familias emprendedoras deben esforzarse cotidianamente para permanecer y crecer en un medio económico altamente competitivo, donde las relaciones de solidaridad y apoyo mutuo para el bienestar social de la comunidad, en general, desaparecen peligrosamente en desmedro de estas familias microempresarias del sector económico popular quienes, igualmente, siguen formando parte de un sistema dependiente y subordinado, que no puede plantearse un proyecto de desarrollo independiente.

Es precisamente en este contexto, donde se manifiestan las competencias laborales de estas familias emprendedoras, quienes poseen y desarrollan habilidades específicas dentro de su rubro; experimentan éxitos y fracasos, no sólo por su buena o mala organización y administración familiar sino que, también, por todos aquellos factores externos que condicionan permanentemente su práctica económica, como los mencionados anteriormente; igualmente enfrentan elementos facilitadores y obstaculizadores que se presentan inevitablemente en el desarrollo de su microempresa y, además, poseen proyectos a futuro en relación a su negocio, los cuales determinan sus motivaciones y acciones, tanto en el presente como en su futuro. Todo lo mencionado corresponde a aspectos categóricos que estas familias aprenden, a través de la experiencia, a identificar, manejar y sobrellevar, en la medida de sus posibilidades, de la mejor manera posible.

Este esfuerzo cotidiano, no sólo expresa las motivaciones y proyectos de estas familias emprendedoras para permanecer y crecer dentro del mercado sino que, fundamentalmente, mantener una fuente de trabajo estable que permita satisfacer las necesidades del grupo familiar inmediato, con el objeto principal de que éstos puedan acceder a mayores y mejores oportunidades en todas las dimensiones del ser humano, lo cual permita apostar por un proyecto económico familiar que facilite mejorar la calidad de vida de todos sus miembros.

Lo mencionado precedentemente adquiere importancia, puesto que el sistema económico imperante obliga a toda persona natural a “comprar” los derechos inherentes que le corresponden a todo ser humano independiente de su condición social, económica, política y cultural, tales como: la salud, educación, vivienda, entre otros; derechos a los cuales debe acceder por medio de un financiamiento previo, aminorado cuando existe aporte estatal.

Claramente, esta situación afecta mayormente a quienes no tienen los medios económicos para financiarlos y aquellos que no cuentan con apoyo estatal o externo de otra índole. Por ende, es aquí donde radica la importancia de mantener una fuente laboral, ya que una persona que no tiene trabajo estable hoy en día, no puede acceder a sus propios derechos y, además, cuando lo tiene, debe laborar a lo largo de toda su existencia para realizar expectativas medias de calidad de vida.

Este estudio pretende aportar conocimiento e información para promover líneas de acción de iniciativa pública y privada que considere e incorpore nuevas estrategias de intervención, con el objeto de fortalecer este sector de la economía, en cuanto a sus posibilidades de permanecer y crecer económicamente, permitiendo la mantención de fuentes de trabajo estable para sus familias.

Evidentemente, la economía es una actividad presente a diario y es la organización de la producción, del trabajo y la innovación, así como las múltiples formas de resolución de las necesidades de las personas. Por ende es imprescindible que, desde la disciplina del Trabajo Social, se resuelvan necesidades de los sectores populares, a través de la propuesta de estructuras y mecanismos que potencien el factor trabajo, y no administren sólo la distribución eficiente de programas focalizados que lleguen a los sectores indigentes.

De tal modo, es importante superar el disciplinarismo y la división del trabajo, donde hay unos que se dedican a hacer funcionar la economía y otros que se dedican a los aspectos sociales que se ven vulnerados por los efectos de esta economía desigual. Es por ello, que resulta fundamental que el Trabajo Social debe ser, en la práctica, no sólo social, sino sociopolítico y socioeconómico, para abarcar la realidad que enfrentamos e intervenimos de manera integral.

Por otra parte, en la disciplina del Trabajo Social, necesariamente debe incorporarse en la práctica este enfoque económico complementario de lo social, a fin de sumar esfuerzos progresivos para la materialización real del desafío utópico global, que postula la planificación de acciones conducentes a concretar y viabilizar un proyecto común de economía popular que pueda fortalecerse y confrontarse con los otros sectores de la economía.

En consecuencia, este estudio pretende avanzar en el conocimiento de estas materias, es decir: la organización interna que presentan las familias emprendedoras para el desarrollo de su microempresa, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG "Fundación Contigo"; desde el año 2003 a la fecha.

Asimismo, avanza en la precisión de sus competencias laborales y los potenciales cambios identificados por estas familias, respecto a su situación social y económica, a partir de la obtención de estos microcréditos.

El estudio de estas materias, constituye una herramienta teórica que busca contribuir en la investigación de estos aspectos de la realidad social y abrir nuevas líneas de estudio sobre estas temáticas, aportando hipótesis que puedan guiar futuras investigaciones en estas áreas.

En este sentido, el estudio brinda nuevos antecedentes y conocimientos, tanto para la Universidad Academia de Humanismo Cristiano, institución privada que permite la realización de este estudio, y la Organización No Gubernamental “Fundación Contigo”, entidad privada que concentra en su cartera de clientes, el grupo de familias emprendedoras investigadas. Además, estos nuevos antecedentes y datos constituyen información importante, también, para otras instituciones públicas y privadas del país, como para investigadores, profesionales, funcionarios públicos y población civil en general, que se encuentren interesados en conocer y abordar este tema en particular.

De esta manera, esta investigación se estructura de la siguiente forma: En primera instancia, se plantea la temática que centra el objeto de esta investigación, objetivos, hipótesis y metodología empleada para la realización del presente estudio. Posteriormente, se presenta el Marco Teórico que sustenta la investigación, compuesto por cuatro capítulos que tratan temáticas relacionadas con: Emprendimiento económico, capital social y competencias laborales de las familias emprendedoras; contextualización de las familias populares urbanas; economía popular, microempresa y redes sociales y; por último, las microfinanzas y el microcrédito.

A continuación, se expone el Marco Referencial que respalda la investigación, el cual está compuesto por tres capítulos que abordan los siguientes temas: Microempresa familiar y el microcrédito en Chile y; las características que determinan la realidad social y económica de las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto.

Luego se presentan los resultados obtenidos en la investigación, a través de cuatro capítulos. El primer capítulo, aborda la organización interna de la microempresa familiar. El segundo capítulo, comprende las competencias laborales que presentan las familias emprendedoras. El tercer capítulo, presenta los resultados de los potenciales cambios identificados por las familias emprendedoras, respecto a su situación social y económica. Por último, el cuarto capítulo expone otros hallazgos de la investigación, fundamentalmente, respecto de la percepción que tienen los microempresarios, asistentes al Grupo Focal, respecto del Estado y el microcrédito en la actualidad.

Finalizaremos presentando las conclusiones de la investigación, naturalmente, en relación a los resultados e información obtenida en el desarrollo de ésta. Además, se examina la relación profesional existente entre el Trabajo Social y la microempresa familiar en Chile, proporcionando algunas líneas del aporte que nuestra disciplina entrega y puede entregar, aún más, en este importante ámbito de intervención social.

Cabe destacar que esta investigación fue viable, ya que dispuso de los recursos humanos, materiales e institucionales para llevarla a cabo. Además, este estudio no presentó consecuencias desfavorables, en términos éticos y morales, de aquellos sujetos sometidos a estudio, es decir, no se abordaron aspectos íntimos que pudieran atentar contra los valores y principios de las personas entrevistadas.

## **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Hoy existe un espacio propicio para construir microiniciativas económicas, precisamente por los efectos nocivos que provoca el modelo económico capitalista actual, en detrimento de las personas a las cuales, en teoría, pretende brindar condiciones favorables de mercado, para el intercambio libre de bienes y servicios, además, de oportunidades económicas con el objeto de que éstas puedan satisfacer sus necesidades particulares.

Sin embargo, este modelo en la práctica sólo ha fomentado la concentración de la riqueza cada vez más en menos manos, reduciendo los espacios del mercado a un número creciente de personas en todo el mundo, en especial a los llamados privados del capital, es decir, todos aquellos grupos humanos que consiguen salir adelante practicando una economía popular, basada en recursos locales para intentar satisfacer sus necesidades más apremiantes.

Este sector de la economía representa a todas las personas que se encuentran desamparadas por el Mercado y desprotegidas por el Estado, las cuales apuestan por alcanzar mayores oportunidades laborales en beneficio de sus familias y, también, buscar un espacio de construcción propio, no sólo para reinsertarse en un medio económico que los excluye permanentemente, sino que también, un espacio que les permita desplegar sus capacidades emprendedoras y experiencias particulares en áreas de interés económicas determinadas.

En este sentido, cabe señalar que a nivel mundial, existen cada vez más instituciones privadas que ofrecen microcréditos a personas y familias en situación de pobreza, quienes buscan oportunidades concretas para



acceder a estos pequeños fondos de dinero, bajo el propósito de dar cuerpo a sus iniciativas emprendedoras a nivel local.

De esta manera, se pretende enfrentar y superar la actual crisis de trabajo que afecta a dichas familias optando, dignamente, a expectativas medias de calidad de vida.

Estas personas acceden a estos microcréditos porque no cuentan con los requisitos básicos que exigen los sistemas crediticios formales y, además, desde el punto de vista de las instituciones financieras poseen un nivel de riesgo mayor que el promedio de personas que accede a financiamientos por medio de la banca.

Particularmente en Chile, *“Existen más de 600.000 pequeñas y medianas empresas que representan el 97% de las unidades productivas del país”* (PNUD; 2004: 1). La mayor parte de ellas han dado cuerpo a sus iniciativas emprendedoras, precisamente, a través de la obtención de estos microcréditos, por lo general de montos bajos, pero claramente significativos, ya que permiten el arranque de estas iniciativas económicas y el despliegue de las capacidades y potencialidades de estas familias emprendedoras, las cuales pretenden generar una fuente laboral importante para el sostén del grupo familiar y mejorar sus condiciones de vida.

En nuestro país, una de las instituciones privadas que otorga microcréditos a personas y familias en situación de pobreza, para el crecimiento de sus iniciativas emprendedoras, es “Fundación Contigo”, Organización No Gubernamental, sin fines de lucro. Su misión, *“Es generar oportunidades para que sus clientes, emprendedores en situación de pobreza, y dueños de microempresas, logren crecer económicamente y desarrollar su potencial”* (Fundación Contigo; 2005: 1).

Esta misión es concretada hoy en día, a través de servicios financieros y de desarrollo empresarial, destinados a personas que viven en la Región Metropolitana, específicamente, en el perímetro urbano y en las comunas rurales de la zona sur que, en total, suman una cartera de clientes de 1.200 microempresarios.

Dentro de todas las comunas con las cuales trabaja la Fundación, para fines de este estudio, se han priorizado cuatro de ellas: La Pintana, La Granja, San Ramón y Puente Alto, pertenecientes a la zona sur de la Región Metropolitana. También, se ha delimitado el objeto de la investigación a familias emprendedoras que poseen una microempresa y que han obtenido microcréditos en “Fundación Contigo”, desde el año 2003 a la fecha.

Cabe destacar que, hoy en día, el sistema económico imperante impone crecientes dificultades y restricciones para estas pequeñas unidades productivas, producto de la masificación que existe en el mercado de las grandes empresas nacionales e internacionales que absorben, paulatinamente, estas pequeñas iniciativas económicas. Esto se produce por la alta tecnología y productividad que poseen estas grandes empresas, lo cual les genera una considerable demanda por parte de la población de todas las clases sociales, debido a la diversidad de ofertas que entregan en el mercado, a bajos costos y con atractivas facilidades de pago para el consumidor.

En este contexto, es de significativa importancia dentro del estudio, identificar cómo se organizan estas familias emprendedoras para dar cuerpo a sus iniciativas económicas, es decir, sacar adelante su microempresa para asegurar, en lo posible, su permanencia dentro del mercado laboral y la mantención de esta importante fuente de ingresos para la familia, la cual

permite no sólo el sustento familiar y el mejoramiento de su calidad de vida, sino que también, una fuente de trabajo para sus miembros y, eventualmente, para otras personas de la comunidad ajenas al grupo familiar.

Con el objeto de ahondar en la realidad interna que vivencian estas familias emprendedoras, en la experiencia que significa para éstas sacar adelante su microempresa, es importante identificar también, aquellas competencias laborales de estas familias en el desarrollo de sus actividades económicas; como por ejemplo: Habilidades presentadas; éxitos y fracasos laborales experimentados; elementos facilitadores y obstaculizadores presentados durante el proceso y, los proyectos a futuro que poseen estas familias con respecto a su microempresa.

Asimismo, es relevante determinar aquellos potenciales cambios que identifican estas familias emprendedoras, respecto a su situación social y económica, luego de ser beneficiadas por los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa y que, en definitiva, reflejen en algún grado un cambio favorable en la calidad de vida de estas familias, y permita considerar la alternativa del microcrédito como un incentivo viable para potenciar la capacidad emprendedora de los sujetos y, en consecuencia, superar su situación de pobreza.

## **2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN**

Para efectos de esta investigación, se plantearon las siguientes preguntas que centran los objetivos del presente estudio:

¿Cómo se organizan internamente las familias emprendedoras para el desarrollo de su microempresa, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, desde el año 2003 a la fecha?

¿Cuáles son las competencias laborales que presentan las familias emprendedoras en el desarrollo de su microempresa, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, desde el año 2003 a la fecha?

¿Cuáles son los potenciales cambios identificados por las familias emprendedoras, respecto a su situación social y económica, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, luego de ser beneficiadas por los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa, desde el año 2003 a la fecha?

### **3. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN**

#### **OBJETIVO GENERAL Nº 1**

Caracterizar la organización interna que presentan las familias emprendedoras para el desarrollo de su microempresa, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, desde el año 2003 a la fecha.

#### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- 1.1 Precisar la situación social de las familias emprendedoras y las características de los miembros del grupo familiar que participan de la microempresa, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, desde el año 2003 a la fecha.
- 1.2 Determinar la dinámica familiar generada al interior de las familias emprendedoras en el desarrollo de su microempresa, pertenecientes a las comunas La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, desde el año 2003 a la fecha.
- 1.3 Identificar las redes de apoyo, público y privado, con las cuales se vinculan las familias emprendedoras para el progreso de su microempresa, pertenecientes a las comunas La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, desde el año 2003 a la fecha.

## **OBJETIVO GENERAL N° 2**

Describir las competencias laborales que presentan las familias emprendedoras en el desarrollo de su microempresa, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, desde el año 2003 a la fecha.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- 2.1 Identificar las habilidades personales y familiares que reconocen las familias emprendedoras en el desarrollo de su microempresa, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, desde el año 2003 a la fecha.
- 2.2 Determinar los principales éxitos y fracasos laborales experimentados por las familias emprendedoras en el desarrollo de su microempresa, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, desde el año 2003 a la fecha.
- 2.3 Establecer los elementos facilitadores y obstaculizadores presentados durante el desarrollo de la microempresa de las familias emprendedoras, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, desde el año 2003 a la fecha.

- 2.4 Precisar los principales proyectos que poseen las familias emprendedoras con respecto a su microempresa, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, desde el año 2003 a la fecha.

### **OBJETIVO GENERAL N° 3**

Describir los potenciales cambios identificados por las familias emprendedoras, respecto a su situación social y económica, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, luego de ser beneficiadas por los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa, desde el año 2003 a la fecha.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- 3.1 Determinar los potenciales cambios identificados por las familias emprendedoras en su situación social, en los ámbitos de educación, salud y vivienda, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, luego de ser beneficiadas por los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa, desde el año 2003 a la fecha.
- 3.2 Establecer los potenciales cambios identificados por las familias emprendedoras en su situación económica, en relación a los ingresos percibidos e inversiones efectuadas dentro de su microempresa, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, luego de ser beneficiadas por los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa, desde el año 2003 a la fecha.

#### **4. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN**

- 4.1 La mayor parte de las familias emprendedoras, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, se organizan como una unidad económica en que las decisiones se toman dentro el ámbito familiar y con el apoyo de redes públicas.
- 4.2 La experiencia práctica en el campo de la actividad de la microempresa y la característica de perseverancia, son las competencias básicas necesarias para el éxito de la microempresa de las familias emprendedoras, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”.
- 4.3 Los principales cambios identificados por las familias emprendedoras, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, beneficiarias de los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”, son las inversiones en su microempresa y el mejoramiento de la calidad de vida.



## **5. VARIABLES DEL ESTUDIO**

Las variables abordadas en este estudio, corresponden a: Organización interna de las familias emprendedoras; competencias laborales de éstas y, los potenciales cambios identificados por estas familias, respecto a su situación social y económica.

## **6. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO**

### **6.1 ENFOQUE METODOLÓGICO**

La metodología utilizada en esta investigación es de tipo cualitativa y cuantitativa.

Las variables contempladas en este estudio, fueron analizadas desde la metodología cuantitativa y cualitativa, las cuales nos permitieron un análisis concreto de la realidad estudiada, en términos de cantidades, porcentajes, estableciendo promedios, varianza etc, y un análisis más exhaustivo de algunos temas que se profundizaron durante la investigación.

### **6.2 TIPO DE ESTUDIO**

La investigación desarrollada se enmarcó dentro de los estudios de tipo descriptivo, ya que éste pretende describir situaciones y eventos, es decir, cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las características importantes del grupo de personas a investigar para medir, con la mayor precisión, las variables identificadas. (Dankhe, citado por Hernández; 1986)

El diseño de investigación es de carácter no experimental, puesto que no existió manipulación de variables. De esta manera, se pretendió observar los fenómenos tal como se presentaron en su contexto natural para analizarlos.

Asimismo, es transeccional ya que la investigación se desarrolló en un tiempo determinado.

### **6.3 UNIVERSO**

El universo del estudio corresponde a 199 familias emprendedoras, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, que obtuvieron un microcrédito en la ONG “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa, desde el año 2003 a la fecha.

### **6.4 MUESTRA**

El tipo de muestra utilizada para el desarrollo de la investigación, es “Probabilística”, ya que todas las familias emprendedoras seleccionadas para los fines de este estudio, tuvieron la misma posibilidad de ser escogidas, por tanto, fueron escogidas al azar.

La muestra del estudio corresponde a 132 familias emprendedoras, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, que obtuvieron un microcrédito en la ONG “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa, desde el año 2003 a la fecha.

La fórmula utilizada para obtener la muestra correspondió a:

- **Nivel de confianza = 95%**
- **Margen de error = 5%**

$$p = Z \frac{\alpha}{2} \sqrt{\frac{p * q}{n}} \quad n_0 = 385$$
$$n = \left( \frac{385}{1 + \frac{385}{199}} \right) = 132$$

En cuanto a la muestra para el grupo focal, ésta fue seleccionada a partir de la muestra cuantitativa antes mencionada, para esto se seleccionaron 17 personas al azar las cuales participaron de este encuentro.

## 6.5 UNIDAD DE ANÁLISIS

Familias emprendedoras, pertenecientes a las comunas de La Granja, La Pintana, San Ramón y Puente Alto, que obtuvieron un microcrédito en la ONG “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa, desde el 2003 a la fecha; a quienes se les aplicó un cuestionario.

## 6.6 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Las técnicas e instrumentos aplicados para recabar la información, corresponden fundamentalmente a:

- **Cuestionario:** El cuestionario comprendió un conjunto de temas respecto de las variables a medir. Este cuestionario contempló preguntas de tipo cerradas.

- **Grupo Focal:** Se contempló la realización de esta reunión para profundizar en las variables vinculadas con las competencias laborales de las familias emprendedoras y los potenciales cambios identificados por éstas, respecto a su situación social y económica.

Es necesario destacar, que la confiabilidad y validez de los instrumentos y técnicas aplicados, fue probada mediante la realización de un Pre – Test.

## **6.7 TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS**

Los procedimientos utilizados para el análisis de la información recabada, correspondieron a:

### **Programa SPSS**

EL SPSS es un conjunto de programas orientados a la realización de análisis estadísticos aplicados a las ciencias sociales, dentro del cual se puede tabular, ordenar datos y calcular la información requerida de las variables, tanto en forma descriptiva como correlacional.

Este programa permitió graficar descriptivamente datos y describir, en tablas de frecuencia, los datos ingresados.

### **Análisis de contenido**

La información cualitativa recabada en el Grupo Focal, se organizó en torno a una matriz que contempló los ámbitos de interés específicos respecto a las variables del estudio.

## **MARCO TEÓRICO**

## **CAPITULO I**

### **EMPRENDIMIENTO ECONOMICO, CAPITAL SOCIAL Y COMPETENCIAS LABORALES**

Los microcréditos, son herramientas útiles y actuales que constituyen un apoyo, muchas veces significativo para las personas que conforman una microempresa, tanto individual como familiar.

Sin embargo, no todas las personas son capaces de formar, mantener y hacer crecer iniciativas económicas, que les permitan subsistir y mantenerse con un estándar de vida satisfactorio para sí y sus familias.

Las personas que poseen características idóneas para llevar a cabo este tipo de proyectos, son individuos con habilidades y capacidades que les permite iniciar acciones comerciales que se definen como emprendimientos económicos, los que mediante un importante esfuerzo, permiten generar una mejor calidad de vida para las familias beneficiadas, conocidas también como familias emprendedoras.

Estas familias, mediante el uso de sus redes sociales, organizaciones, y en general los recursos proporcionados por la sociedad que se desenvuelven, más la suma de sus recursos individuales, como capacidades y habilidades propias, conforman el capital social que les permite subsanar situaciones adversas transformándolas, mediante la utilización del microcrédito, en escenarios favorables, a través del fomento de la microempresa, como unidad económica sustentable.

Además estas personas cuentan con competencias laborales las que mediante actitudes, conocimientos y destrezas permiten llevar a cabo favorablemente el trabajo que se presenta a diario para éste importante sector de nuestra economía: Las familias microempresarias.

El presente capítulo abordará la Teoría del Capital Social; Teoría del Emprendimiento; conceptos generales en relación a Competencias Laborales; relación entre el Capital Social, Emprendimiento Económico y Competencias Laborales; Perfil del emprendedor y, por último, perfil del emprendedor microempresarial, con el objeto de plantear de manera integral, las temáticas específicas presentadas en este capítulo.

## **1. TEORÍA DEL CAPITAL SOCIAL**

Las teorías y conceptos que engloba el capital social, tienen directa relación con las destrezas, competencias laborales y habilidades que debe poseer un microempresario que, por lo demás, pretende ser exitoso y salir de su condición de pobreza.

Por medio de la utilización del capital social, que todos y cada uno de los individuos posee, y específicamente, mediante el uso de las redes comunitarias, se busca que los pobres superen sus sentimientos de dependencia y ganen confianza en sí mismos, diseñando y ejecutando proyectos que les permita emprender acciones que les facilite subsistir y salir de su condición.

En la actualidad, se sabe que el capital social es determinante para el desarrollo y el bienestar de la sociedad, y que nos permite enfrentar diversas situaciones, unas habituales y otras más difíciles, que se presentan en el día a día.

El capital social se define como *“Las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. No es sólo la suma de las instituciones que configuran una sociedad sino, asimismo, la materia que las mantiene juntas”*. (Banco Mundial; 2004: 1)

De acuerdo con el organismo, numerosos estudios demuestran que la cohesión social es un factor crítico para que las sociedades prosperen económicamente y para que el desarrollo sea sostenible.

Uphoff (2000), distingue el capital social cognitivo, para un mejor entendimiento del concepto, vinculado a los procesos mentales, valores e ideologías y el capital social estructural, que lo relaciona con las organizaciones e instituciones de la sociedad. En este sentido considera los aspectos particulares y sociales del concepto.

Ambas clasificaciones, tanto la propuesta por el Banco Mundial y la formulada por Uphoff, distinguen dos dimensiones de capital social.

*“La primera, entendida como la capacidad o liderazgo específico de un grupo o conglomerado social para aprovechar los valores y recursos favorables al desarrollo; y la segunda como el componente estructural del capital social representado por la presencia en una sociedad, de las redes y agrupaciones que promueven las relaciones fundamentadas en la asociatividad, la solidaridad y la conciencia cívica”*. (Castillo et al, 2002: 7)

Es importante diferenciar entre el capital social individual y el comunitario. El primero consiste en el crédito que ha acumulado una persona y que la hace merecedora de confianza. El segundo se expresa en instituciones complejas y reside no en las relaciones interpersonales sino en sus estructuras de normas, gestión y sanción. (Banco Mundial; 2004)



Es decir, tanto Uphoff como el Banco Mundial, hacen una separación del concepto capital social dándole, por una parte, un énfasis más individual, es decir, relacionado con capacidades, actitudes o procesos mentales propios de los individuos.

Por otra parte, se identifica un enfoque más social, que tiene relación con entidades o estructuras propias de la comunidad.

Según la CEPAL, organismo que formuló un documento para la conferencia regional sobre Capital Social y Pobreza, realizada en septiembre de 2001 en Santiago de Chile, la noción de capital social la define como *"El conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto"*. (CEPAL, 2001: 2)

Por su parte, el concepto de capital social fue incorporado a las ciencias sociales por James Coleman. El autor utilizó el término para describir un recurso de individuos que emerge de sus lazos sociales:

*"Aludiendo a la capacidad de las personas a trabajar en grupo, definiendo el concepto en sentido amplio, es decir, en todas las situaciones en que la gente coopera para lograr determinados objetivos comunes, sobre la base de un conjunto de normas y valores informales compartidos"*. (Coleman; 2005: 13)

El concepto, posteriormente fue desarrollado por Pierre Bourdieu, quien lo utiliza para referirse a las ventajas y oportunidades que obtienen las personas al ser miembros de ciertas comunidades. (Bourdieu; 2005)

Putnam (2005), afirma que el capital social está comprendido por aquellos factores que se encuentran dentro de una comunidad y que facilitan la coordinación y la cooperación para obtener beneficios mutuos.

Esto significa que, si uno trabaja en una comunidad donde hay confianza, valores, redes y aspectos similares, el resultado tenderá a ser más efectivo que el trabajo realizado dentro de una comunidad donde no existan estos factores.

Según Fukuyama (1999), una de las objeciones del concepto de capital social es que aún no existe un acuerdo general sobre qué se entiende por este concepto. El autor lo define como normas o valores compartidos que promueven la cooperación social.

Es decir, da mayor énfasis al ámbito cultural de la humanidad, proporcionando relevancia a las normas y valores de las personas, en pos de la colaboración mutua.

Como observamos, existen variadas definiciones de capital social, pero casi todas mantienen tres componentes básicos: Las fuentes e infraestructura del capital social, es decir, lo que hace posible su nacimiento y consolidación; las normas, las redes sociales, la cultura y las instituciones, las acciones individuales y colectivas que esta infraestructura hace posible y; las consecuencias y los resultados de estas acciones que pueden ser positivos, promoviendo el incremento en los beneficios, el desarrollo, la democracia y una mayor igualdad social o, potenciando lo contrario, como la exclusión, la explotación y el aumento de la desigualdad. (Atria, et al; 2003)

Es fundamental relacionar el concepto de capital social con red social; temática fundamental para el desarrollo de los microempresarios dentro del contexto local en el cual se desenvuelven a diario, y donde se ubica su iniciativa microempresarial, que constituye su fuente laboral.

Entenderemos entonces, como capital social, a *“Un tipo de recurso intangible que produce beneficios futuros y que surgen de la relación entre las personas”* (Espinoza; 1998:1). Es decir, *“Podemos considerar el capital social de los microempresarios, como un recurso intangible relevante e importante en el desarrollo de sus unidades productivas”*. (Varas; 1999:2). Dichos recursos permiten, en el ámbito social, aprovechar las oportunidades disponibles para todos.

Moser (1996), definió capital social como un activo que disminuye la vulnerabilidad y acrecientan las oportunidades, es decir, lo define como las normas, la confianza y las redes de reciprocidad que proporcionan la cooperación mutuamente beneficiosa en una comunidad.

Por otra parte, Vignolo (2000), desde una mirada más empresarial e ingenieril, propone la urgente necesidad de construir capital social en todo tipo de organizaciones, incluyendo las organizaciones públicas.

Para el autor citado, construir Capital Social significa diseñar y actuar en concreto al menos en los siguientes ámbitos:

*- “En la generación de contextos, en las organizaciones sociales - micro, meso y macro- que favorezcan la colaboración por sobre la competencia, la confianza por sobre la desconfianza, el optimismo por sobre el pesimismo. La introducción de la dramaturgia, de las prácticas corporales y del humor en las organizaciones, son avances en la producción de catalizadores socioquímicos para mejorar la productividad y la calidad en las organizaciones.*

*- En el diseño de tecnologías que faciliten la administración de los compromisos en las organizaciones. Para remarcar la especial necesidad en América Latina de ellos, dado que no somos una cultura de compromisos.*

*- En el diseño de tecnologías y contextos educacionales, en particular, en los relativo a la incorporación en los niños y jóvenes de actitudes, habilidades, destrezas y niveles de conciencia de sí-mismo y, por el otro, que les permitan ser autónomos en la confianza y en la colaboración.*

*- En el diseño de tecnologías de educación continua -más precisamente, al menos en la fase inicial, de reeducación continua- de tal modo, de generar en los adultos, además de las capacidades requeridas por la democracia, aquellas urgentemente demandadas por la producción: capacidades de trabajo en equipo, de liderazgo, de comunicación, de innovación, de emprendimiento". (Ibid: 2)*

En conclusión, todos los autores, aunque con distintas miradas, unas más enfocadas en el individuo y otras en la comunidad, coinciden con que la utilización del capital social es necesaria y beneficiosa para el propio individuo y la sociedad, ya que ésta va en pos del desarrollo y progreso de la humanidad, permitiéndole superar el individualismo en el cual la sociedad actual está sumergida.

En ese sentido, en general, existe coincidencia respecto que la perspectiva del capital social permite poner en relieve los efectos positivos que pueden esperarse de la creación y uso de este importante enfoque de la realidad social.

## **2. TEORÍA DEL EMPRENDIMIENTO**

Una interrogante que ha preocupado a muchos estudiosos, principalmente, del área de recursos humanos, tanto en empresas privadas como públicas, es saber si las personas emprendedoras nacen con dichas capacidades o las desarrollan a través del tiempo.

Flores (1997), opta por la primera alternativa y sostiene:

*“El ser humano es emprendedor por naturaleza, las personas están dotadas de habilidades o capacidades para iniciar acciones o actividades que le signifiquen mantener su vida, desarrollarse y alcanzar niveles de mayor bienestar”.* (Ibid: 2)

Estas habilidades constituyen *“Un patrimonio o herencia propia de la especie, mediante las cuales, el hombre ha desarrollado la sociedad humana, con todos sus defectos y virtudes”.* (Ibid: 3)

Ha existido desde siempre en el hombre un deseo y un interés inquebrantable por sobresalir y progresar, esto lo ha impulsado a emprender proyectos que ha convertido en una opción de vida, en los que ha involucrado toda su capacidad creativa e innovadora. Para él, el conocer y apropiarse esa historia tan humana, es el primer paso para entender el significado e importancia de la acción emprendedora. (González; s/f).

Es justamente, desde el convencimiento pleno de sus capacidades y expectativas, como el hombre logra aprovechar las condiciones que el medio le ofrece, generando ideas que impulsan el desarrollo y bienestar de la sociedad. (Ibid)

Es decir, ambos autores creen en las capacidades y habilidades inherentes al ser humano, y que éstas los motiva a comenzar y llevar a cabo diversos proyectos.

Sin embargo, González agrega que el hombre, movido por su accionar, es el que debe aprovechar las condiciones que le entrega el entorno que lo rodea y en el que se desarrolla para salir adelante y fructificar en el tiempo. De lo contrario, su avanzar queda estancado y no beneficiará a la sociedad en la que habita.

En cuanto al concepto de emprendimiento, existen algunas teorías que lo sustentan. Entre las más relevantes, encontramos la Escuela de Schumpeter y a la Escuela Austriaca.

Schumpeter (1950), es quien usa por primera vez el término para referirse a aquellos individuos que, con sus actividades generan inestabilidad en el mercado. (Schumpeter, citado por Castillo; 1994)

*“Este modelo percibe al emprendedor como una persona extraordinaria que promueve nuevas combinaciones o innovaciones, donde la función de éstos, es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una investigación o más, comúnmente, una posibilidad técnica no probada para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera, o promover de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria”. (Ibid: 4)*

Este tipo de actividades son las responsables primarias de la prosperidad recurrente que revoluciona el organismo económico y las recesiones recurrentes que se deben al impacto desequilibrado de los nuevos productos o métodos. También, sería recurrente que la sociedad rechace estas nuevas ideas, creándose una resistencia a la innovación. Por esto, para actuar con confianza sin que los sucesos familiares afecten, la superación a la resistencia social requiere, según el autor, aptitudes presentes sólo en una parte de la población y que define, tanto al tipo emprendedor, como la función emprendedora. Esta función no consiste en inventar algo, sino en conseguir que las cosas se lleven a cabo. (Ibid)

La Escuela de Schumpeter señala que la competencia en la economía capitalista es un proceso dinámico. La naturaleza de este sistema económico no permitirá un equilibrio estático, ya que es interrumpido por los esfuerzos de los emprendedores para establecer nuevas posiciones monopólicas a través de la introducción de innovaciones. El incentivo para esta actividad,

son las ganancias o rentas monopólicas que los emprendedores reciben. A su vez, estas ganancias permiten dar continuidad a innovaciones, ya que las anteriores son limitadas y difundidas rápidamente. Es por tanto fundamental, además de las capacidades técnicas y la experiencia, el ejercicio de la intuición y estrategia, lo que es de particular importancia. (Ibid)

Por su parte, la Escuela Austriaca de Emprendimiento, rechaza la idea de Schumpeter, en especial Mises, que si bien comparte la importancia de la contribución del emprendimiento al desarrollo capitalista, difiere respecto al impacto de éstos en el proceso y en la visión futura del capitalismo. (Mises, pos.cit. Castillo; 1999)

Mises, considera que el factor emprendedor está presente en todas las acciones humanas debido a las incertidumbres presentes en el contexto de estas acciones y no limita a las acciones de un tipo determinado de personas. Para el autor, el emprendedor es aquel que desea especular en una situación de incertidumbre respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas. Debido a estas acciones, el emprendedor ayuda a regular la demanda y oferta y, si ha especulado correctamente, genera una ganancia para sí. De lo contrario, asume las pérdidas por su decisión incorrecta. Mediante este conjunto de acciones, se satisfacen las necesidades de la sociedad. El conocimiento generado por esta situación aumenta con el tiempo, por lo que la incertidumbre se reduce lentamente.

Ambos modos de emprendimiento, anteriormente señalados, pueden coexistir en una persona o sociedad. En la teoría, la identificación de los modos de emprendimiento permite desarrollar nuevas formas de pensamiento y de uso. En la práctica, la co-existencia de ambos modos de emprendimientos parece favorecer el desarrollo económico.

Los mejores emprendedores, probablemente, combinen con características de ambos alternadamente. (Ibid)

Sin embargo, de acuerdo a los patrones culturales de cada sociedad, se puede establecer si los patrones de una escuela son predominantes o no. El análisis del patrón predominante en una sociedad, permite sentar las bases para promover el emprendimiento de acuerdo al sistema.

### **3. COMPETENCIAS LABORALES**

Para el común de las personas de nuestro país el término competencias laborales es desconocido, no obstante, no es un tema nuevo ya que data de hace más de 30 años, en países como EE.UU., Canadá, Australia e Inglaterra. (Quezada; 2005)

El Ministerio de Educación de Chile, define las competencias laborales como las actitudes, conocimientos y destrezas necesarias para cumplir exitosamente las actividades que componen una función laboral según estándares definidos por el sector productivo. (Ministerio de Educación de Chile, 2002)

El término, es utilizado principalmente a nivel de empresas, como una alternativa para impulsar la formación y la educación en una dirección que logre un mejor equilibrio entre las necesidades de las organizaciones y sus miembros. (Valle; 2005)

El concepto de competencias, es muy utilizado por estos días en el contexto empresarial, para designar un conjunto de elementos o factores, asociados al éxito en el desempeño de las personas. (Ibid)



Es así, como las competencias laborales son estilos de comportamientos que algunas personas dominan mejor que otras, lo que las hace eficaces en una situación determinada. Constituyen, entonces, características inherentes a la persona, las cuales están vinculadas con una actuación exitosa en sus puestos de trabajo.

Según la OIT, este concepto es generalmente el más aceptado y tiene relación con la capacidad efectiva para llevar a cabo exitosamente una actividad laboral plenamente identificada. (Organización Internacional del Trabajo; 2005)

De esta manera, las competencias laborales corresponden a un conjunto identificable y evaluable de conocimientos, actitudes, valores y habilidades relacionadas entre sí, que permiten desempeños satisfactorios en situaciones reales de trabajo, según estándares utilizados en el área ocupacional. (Consejo Federal de Cultura y Educación Argentina; 2005)

En definitiva, se puede definir el concepto de competencia laboral, como las capacidades que poseen las personas para hacer eficazmente su trabajo, usando sus habilidades, destrezas, conocimientos, experiencias de vida y comprensión del mundo, haciendo más fácil la solución de problemas y situaciones propias del ser humano.

Según Mertens (pos.cit. Quezada; 1996), los tipos de competencias se pueden dividir en:

**Competencias genéricas:** Se relacionan con los comportamientos y actitudes laborales propios de diferentes ámbitos de producción como, por ejemplo, la capacidad para el trabajo en equipo, habilidades para la negociación, planificación, etc.

**Competencias básicas:** Son las que se relacionan con la formación y que permiten el ingreso al trabajo: habilidades para la lectura y escritura, comunicación oral, cálculo, entre otras.

**Competencias específicas:** Se relacionan con los aspectos técnicos directamente relacionados con la ocupación y no son tan fácilmente transferibles a otros contextos laborales como: la operación de maquinaria especializada, la formulación de proyectos de infraestructura, etc.

Bunk (pos.cit. Quezada, 1996) plantea el modelo de las competencias críticas, las que pueden ser tipificadas en:

**Competencia técnica:** Es el dominio experto de las tareas y contenidos del ámbito de trabajo, así como los conocimientos y destrezas necesarios para ello.

**Competencia metodológica:** Implica reaccionar aplicando el procedimiento adecuado a las tareas encomendadas y a las irregularidades que se presenten, encontrar soluciones y transferir experiencias a las nuevas situaciones de trabajo.

**Competencia social:** Colaborar con otras personas en forma comunicativa y constructiva, mostrar un comportamiento orientado al grupo y un entendimiento interpersonal.

**Competencia participativa:** Participar en la organización de ambiente de trabajo, tanto el inmediato como del entorno; capacidad de organizar y decidir, así como de aceptar responsabilidades.

En definitiva, el término de competencia laboral, es un concepto que debiera ser informado e incorporado en todas las familias emprendedoras que poseen una iniciativa microempresarial, ya que esto les permitiría conocer de mejor forma sus fortalezas y debilidades en materias comerciales, es decir, explorar mejor todos los ámbitos de planificación, organización y atención de su negocio, como una forma de lograr un mejor y mayor desarrollo dentro de éstos lo que, potencialmente, podría conllevar a estas personas a una mejora en su calidad de vida, tanto individual como familiar.

#### **4. RELACIÓN ENTRE EL CAPITAL SOCIAL, EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO Y COMPETENCIAS LABORALES**

Existe una importante responsabilidad de las familias que ejercen actividades económicas microempresariales con el entorno social en el que se desenvuelven ya que, es aquí, donde cada una tiene la obligación de utilizarlo como medio de subsistencia para el desarrollo y mantención de sus iniciativas emprendedoras. Es decir, el uso del capital social para las familias insertas dentro de una microempresa, es fundamental para el desarrollo de su quehacer laboral.

Según Coleman (1990), el emprendimiento, tiene que ver con el grado de integración de un individuo con su red de contactos sociales, lo que implica relaciones, expectativas de reciprocidad y comportamientos confiables. Al tener el concepto de acción social del empresario, como elemento central del aprendizaje, se considera que el sistema de ese empresario es una extrapolación de su mundo subjetivo: lo que un empresario hace, está estrechamente vinculado a la manera en que éste interpreta lo que está ocurriendo en un sector de su medio.

La enseñanza y utilización del capital social y sus derivados, la responsabilidad social de los actores locales, entre ellos los empresarios “emprendedores”, trae consigo la superación del individualismo presente en la sociedad actual, es decir, el uso de las redes comunitarias para beneficio de las diversas iniciativas emprendedoras. Esto sustenta la idea de generar lazos solidarios de ayuda mutua, donde cada parte ayude a construir un todo provechoso para la mayor parte de las personas que habitan en comunidad.

Por su parte, Putnam (1993) afirma que el capital social está comprendido por aquellos factores que se encuentran dentro de una comunidad y que facilitan la coordinación y cooperación para obtener beneficios mutuos.

Por lo tanto, si una familia microempresaria, con características emprendedoras, trabaja y se desenvuelve en una comunidad donde el concepto de capital social esta bien desarrollado, es decir, existe confianza, apoyo, valores, redes, entre otros, es muy probable que los resultados esperados dentro de sus labores microempresariales cotidianas, sean más positivos que los realizados dentro de una comunidad donde no existan estos rasgos.

El aprovechamiento de las competencias laborales y de las capacidades de emprendimiento que poseen los microempresarios, es uno de los ámbitos por los cuales en los últimos quince años ha habido mayor énfasis sobre estos conceptos, ya que se asocia la capacidad de emprender, con la condiciones personales y habilidades apropiadas para crear empresas, y por ende, microempresas, y hacer que las ya existentes sean más eficientes e innovadoras para beneficio del empresario, a la luz de las características que ostentan los empresarios exitosos. (Castillo et al, 2002)

Se asocia entonces, el emprender, con crear empresas; crear empresas, con empresario; empresario, con actividad privada lucrativa y, por ende, crecimiento económico para el país, en la creencia que la suma de empresas exitosas conduce a ello. Se promociona entonces, en todo nivel y ámbitos, el fomento de la capacidad emprendedora para crear pequeñas y mediana empresas. (Ibid)

En definitiva, cabe señalar, que todos los sujetos poseen capital social, el cual es construido sobre la base de la experiencia familiar y social acumulada desde su nacimiento. De esta manera, el capital social de los sujetos tiene directa relación con aquellas competencias laborales que éstos desarrollan para llevar a cabo exitosamente una actividad laboral determinada.

Asimismo, la relación entre el capital social y competencias laborales, características de un individuo particular, influyen y determinan considerablemente su voluntad y capacidad de iniciativa emprendedora para llevar a cabo actividades económicas y, así, enfrentar situaciones complejas en su cotidianidad, como la inestabilidad laboral, estados prolongados de cesantía, insuficiencia de ingresos en el hogar, entre otros.

## **5. PERFIL DEL EMPRENDEDOR**

Actualmente, nos encontramos en un medio de mayor competencia, donde las formas de vida están cambiando y, por ende, varios aspectos de ésta también, como por ejemplo, el empleo. Está surgiendo una sociedad en que todos esperan, de una forma u otra, ser más emprendedores, para lograr más y mejores objetivos.

En general, las personas buscan siempre el camino que le es más familiar, por acomodación, costumbre o adaptación al contexto en el cual se desenvuelven. En cambio, los emprendedores actúan de forma totalmente diferente, ellos crean su propio camino, buscando una solución proactiva y eficiente a sus problemas.

Un emprendedor es una persona capaz de generar una nueva entidad u organización consiguiendo, combinando y coordinando recursos humanos, técnicos, materiales y financieros con miras al logro de determinados objetivos. (Instituto de la Juventud; 1999)

Si lo definimos de una manera más simple, una persona emprendedora es la persona capaz de hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta, es decir, una persona impetuosa, capaz de arriesgar muchas cosas con el fin de alcanzar los objetivos que se propone, tanto en su vida personal y familiar, como en diversos proyectos que se proponga a lo largo de su vida.

*“Las personas emprendedoras poseen algunas características comunes, además, tienen alta probabilidad que al iniciar una empresa, proyecto o negocio tengan muchas posibilidades de éxito”.*

*a) “Son personas con mucha vitalidad en el desarrollo de sus actividades, que cumplen con todos los compromisos adquiridos y, a la vez, buscan un continuo desarrollo profesional y personal.*

*b) Dan soluciones a los problemas de forma fluida y flexible, proponiendo nuevas acciones o alternativas para alcanzar sus propósitos.*

*c) Principalmente, son personas que conocen cuales son sus principales habilidades y las utilizan para alcanzar los objetivos que se proponen, visualizando anticipadamente el resultado de sus acciones.*

*d) Actúan por propia iniciativa para alcanzar sus metas, identificando y calculando los riesgos al iniciar las acciones o proyectos, controlando la calidad de su trabajo y proponiéndose metas y propósitos concretos en su desempeño.*

*e) Son personas a las que les gusta investigar, preguntar, conocer sobre todos los ámbitos que conciernen a su empresa, administrando los recursos de los que disponen.*

*f) Les gusta construir redes de apoyo dentro de la empresa o las organizaciones a las que pertenecen, trabajando en equipo y disfrutando con la puesta en común del trabajo". (Castells; 2005: 2)*

El perfil psicológico del emprendedor, está sujeto por los rasgos de innovación y capacidad de enfrentar riesgos con habilidades de: autoconfianza y autoestima, motivación de logro, capacidad de planificación, comunicación eficaz y redes de apoyo, visión de futuro y habilidades productivas. Dichas características se expresan en conductas que se instauran en hábitos, los que constituyen un patrón de acción. (Flores; 1997)

Cada habilidad y las conductas asociadas al perfil psicológico del emprendedor, se definen en:

**- "Autoconfianza y autoestima:** *Es el reconocimiento en sí mismo de los valores, conocimientos, emociones y aptitudes innatas, lo que da a la persona el poder, la confianza y la tranquilidad para actuar y enfrentar desafíos.*

**- Motivación de logro:** *Es la necesidad permanente de mejorar, planteándose nuevos desafíos personales con una fuerte decisión por alcanzarlos, desplegando el máximo de energía para emprender las acciones que conduzcan a las metas.*

**- Capacidad de planificación y organización:** *Pensar antes de actuar, identificando metas concretas o resultados que se desean alcanzar y diseñar planes consistentes para desempeñarse de manera tal de aprovechar las oportunidades y anular o disminuir las amenazas del entorno.*

**- Visión de futuro positiva y realista:** *Es la capacidad de proyectarse positivamente visualizando oportunidades y amenazas para anticiparse, generando acciones creativas que le permitan construir escenarios favorables a sus propósitos.*

**- Comunicación y generación de redes de apoyo:** *Capacidad de generar estados de ánimo positivos en las personas de su entorno que se traduzcan en compromisos de apoyo para el desarrollo de sus proyectos o negocio. Es capaz de establecer vínculos con personas e instituciones que aporten a su progreso. Se manifiesta a través de técnicas de comunicación efectiva". (Ibid: 8-11)*

En síntesis, es esencial que los microempresarios posean o desarrollen un perfil emprendedor en beneficio de sus iniciativas económicas, con el objeto de mejorar y acrecentar sus oportunidades laborales en el mercado económico actual, no sólo para quien emprende dichas iniciativas, sino que también, para los miembros del grupo familiar que colaboran en la microempresa y que se benefician de las utilidades de ésta.

## **6. PERFIL EMPRENDEDOR MICROEMPRESARIAL**

Existe una confusión generalizada de las personas, en cuanto a entender como sinónimo de capacidad emprendedora, el concepto de capacidad microempresarial.

Sin duda, la capacidad empresarial supone la presencia de rasgos emprendedores, pero no se agota en ellos: se asocia a atributos o cualidades adicionales que son algo más difíciles de encontrar en la población.

A raíz de esta confusión, suele identificarse todo acto emprendedor con una acción que persigue fines de lucro:

*"Todo empresario es emprendedor, pero no todo emprendedor es empresario". (Ibid: 5)*



El emprendedor inicia un proceso innovador; crea algo nuevo o le da un nuevo uso a lo ya existente, y ello tiene un impacto positivo en su calidad de vida. Logrando mejorar el nivel de sus condiciones objetivas de soporte, como es el acceso a bienes y servicios (vivienda, educación, salud, etc.). (Ibid)

Es decir, toda persona con características emprendedoras, se siente ganadora y es capaz, mediante su personalidad y carisma, de atraer a los demás y persuadirlos para que cambien de opinión. Por otra parte, poseen confianza en sí mismo, tienen una actitud persistente y optimista ante el fracaso y la frustración y la habilidad de recuperarse rápidamente ante una situación difícil.

Los emprendimientos, en algunos casos, se consolidan en una nueva organización cultural, social y económica denominada empresa o microempresa, entendida como grupo de personas que comparte valores, tiene un sistema de trabajo común, genera un producto o servicio y recibe una recompensa económica por ello, entre otras. Si los beneficios económicos logran financiar las actividades de la organización, entonces definimos que la empresa es sustentable. En este caso, se reconoce como empresario al gestor que emprendió y sustentó su iniciativa, la que se mantiene en el tiempo por la fuerza de sus propias acciones. (Ibid)

Los emprendedores, principalmente los de micro y pequeñas empresas, son ciudadanos que utilizan su capacidad de trabajo y tenacidad para crear valor, riqueza y puesto(s) de trabajo (empleos).

*“Van mucho más allá de las personas que requieren trabajar para poder sobrevivir y de las que aspiran cumplir una vocación”.*  
(Ferreira; 2000: 11)

Ser emprendedor significa tener capacidad de iniciativa, imaginación fértil para concebir las ideas, flexibilidad para adaptarlas, creatividad para transformarlas en una oportunidad de negocio, motivación para pensar conceptualmente y la capacidad para ver, percibir el cambio como una oportunidad. (Ibid)

Naturalmente, no sólo el espíritu emprendedor, la intuición y la voluntad de trabajar permiten la iniciación de una empresa. Es preciso tener coraje para arriesgar en un sector productivo aún no explorado y llevar muy en serio la gestión de su negocio. (Duane, et al; 1987)

Entonces, una persona que quiera dedicar su vida, ya sea por necesidad o por preferencia, al ser empresario, debe explotar sus características de emprendedor, gestando nuevas ideas y sustentando iniciativas, las que deben mantenerse en el tiempo por la fuerza de sus propias acciones.

Además, el empresario debe ser consecuente, buscando siempre la calidad de los productos y servicios, a un precio justo y una atención de excelencia a los clientes, generando nuevas entidades y organizaciones, coordinando recursos humanos, técnicos, materiales y financieros con la finalidad de lograr la mayor cantidad de objetivos que se proponga para su empresa.

Es decir, un empresario emprendedor es una persona que efectúa todos los esfuerzos posibles para conseguir las metas y objetivos que se propone, día a día, para su empresa, sobre la base de la responsabilidad, perseverancia, asertividad, empatía y respeto hacia su entorno social cercano y, también, hacia las actividades que desarrolla.

## **CAPÍTULO II**

### **CONTEXTUALIZACIÓN DE LAS FAMILIAS POPULARES URBANAS EN LA ACTUALIDAD**

El presente capítulo, tiene como objeto abordar y describir a la familia popular urbana dentro de su particular contexto socioeconómico el cual, naturalmente, determina su posición en esta sociedad y su grado de oportunidades y posibilidades en las esferas claves de su vida cotidiana, tanto en el plano intrafamiliar como en el comunitario.

De esta manera, se pretende dar a conocer en primer lugar, según la perspectiva de variados autores relacionados con el tema en cuestión, la implicancia de la familia en la actualidad, en tanto formadora de sujetos emprendedores, con capacidad adaptativa al medio que los rodea. En segundo lugar, se esclarece el concepto de pobreza, a modo de unificar opiniones diversas que nos permitan establecer un criterio común para comprender este fenómeno que marca la vida de muchas de estas familias.

En tercer lugar, se efectúa una descripción de la situación socioeconómica de estas familias, con el fin de comprender sus características particulares y cómo el medio influye y determina la relación de su dinámica interna. En último lugar, se abordarán las prácticas sociales de supervivencia que organizan estas familias, con el propósito de sobrellevar de mejor manera su vida cotidiana y sortear la infinidad de demandas y carencias que poseen y restringen su acceso a la mayoría de los servicios, tanto públicos como privados.

## 1. CONCEPTOS Y CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA FAMILIA

La familia es la institución social de mayor trascendencia en la historia de la humanidad, ya que se caracteriza por constituir la base que sostiene y da lugar a la existencia de todo individuo desde su nacimiento y, además, por lograr permanecer a lo largo del tiempo, a pesar del contexto físico, económico, político, etc., donde se forme y desarrolle.

Sin embargo, el interés por abordar a la familia como una unidad social, debe centrarse en la importancia que implica para nuestra sociedad su desarrollo y evolución, considerando y respetando su heterogeneidad puesto que, de lo contrario, eventualmente podría desviarse el interés en comprenderla y estigmatizarla como una modelo exclusivo, es decir, agotar esfuerzos por encasillar y encauzar a personas hacia un modelo particular de familia.

Ciertamente, cuando los más de 150 países miembros de la Asamblea General de Naciones Unidas decidieron declarar el año 1994 como el Año Internacional de la Familia, estaban centrando su atención en un tema que involucra, interesa y preocupa a toda la humanidad.

Alvear, otorga especial atención a la familia ya que la define como:

*“Un grupo de personas de diferentes edades y sexo, unidas por lazos de consanguinidad, y la única institución que ha permanecido a lo largo de los avatares de la historia y se ha esparcido a lo ancho del planeta”. (Alvear; 1994: 193)*

Es así, como la familia cobra la vital importancia de ser el soporte del individuo en medio de una sociedad que las más de las veces olvida que está constituida por y para los seres humanos.

De esta manera, la autora nos plantea que:

*“Es precisamente en el espacio familiar donde se construye la identidad del hombre y de la mujer y donde se tolera la diversidad, dos herramientas esenciales para el desarrollo armónico del ser humano. Y es, por último, en el hogar donde se aprende que la libertad, la democracia y la justicia no son sólo deseables sino también posibles”.* (Ibid: 196)

Profundizando en el concepto de familia se destaca que ésta es *“Una unidad social que enfrenta una serie de tareas de desarrollo que difieren de acuerdo con los parámetros de las diferencias culturales, pero poseen raíces universales”.* (Minuchin; 1982: 39).

El mismo autor afirma que la estructura familiar es el conjunto invisible de demandas funcionales que organizan los modos en que interactúan los miembros de una familia. En consecuencia, la familia es un sistema que opera a través de pautas transaccionales. (Ibid)

Contextualizando nuestra realidad, la civilización moderna le plantea al hombre dos requerimientos conflictivos; la capacidad para desarrollar habilidades altamente especializadas y; la capacidad de una rápida adaptación a un escenario socioeconómico que se modifica constantemente. De esta manera, la familia siempre ha sufrido cambios paralelos a los cambios de la sociedad.

A pesar de identificarse aspectos similares en la concepción de familia que establecen los autores mencionados precedentemente, cabe señalar que Alvear, incorpora intrínsecamente en su concepción otros términos, tales como libertad, democracia y justicia, como valores que se aprenden dentro del hogar y ejercen dentro de la sociedad, aporte fundamental que amplía la definición de familia que conciben los autores mencionados posteriormente.

Minuchin, no sólo nos remite a comprender los cambios constantes que caracterizan a la familia desde antaño, sino que el factor cultural que, necesariamente, determina el modo en que se desarrolla y relaciona una familia, sin embargo, a pesar de dicho contexto cultural, ésta no logra perder su esencia universal, la que permite su evolución y mantenimiento a lo largo de la historia.

Sin embargo, es necesario señalar que, *“El concepto de familia no puede limitarse a la descripción de hábitos de conducta o a las características socioeconómicas de quienes viven bajo un mismo techo, puesto que suele terminar por identificarse la familia con el hogar, como ocurre por ejemplo, con los datos censales”*. (Morandé: 1999: 40).

Para ahondar en el concepto de familia, Morandé plantea que la filiación, consanguinidad y alianza conyugal forman un todo interrelacionado que resulta incomprensible desde cualquiera de estas tres relaciones aisladamente consideradas. Ellas dan origen a la familia como una “comunidad de pertenencia”, es decir, que no se escoge voluntariamente, como tampoco se ha escogido voluntariamente venir a la existencia.

Este autor, entrega otro aporte fundamental respecto al tema en cuestión, puesto que nos aclara una cierta confusión al momento de referirnos a la familia. Él nos conduce a diferenciar claramente entre el concepto de familia y hogar, los cuales asumen características distintas en su análisis y explicación. En este caso, la familia es una institución basada un modo de sobrevivir en común y su importancia radica en el hecho de que formula, regula y resuelve la existencia del ser humano. En cambio, el hogar es el espacio donde se pueden percibir y describir los hábitos de conducta y las características socioeconómicas de las personas que viven bajo el mismo techo.

De esta manera, el autor nos remite a reflexionar en torno al estricto sentido de pertenencia que tiene el ser humano con respecto a su grupo familiar, ya que constituye para él un grupo social al que pertenece por derecho propio y del que no puede ser apartado, por el simple hecho de que éste no tuvo la elección de escogerla al momento de nacer y tampoco pudo escoger su propia existencia, lo cual coloca en el tapete otra discusión interesante, que tiene relación con un análisis filosófico respecto a nuestra propia existencia y al sentido práctico que debe tener para todo ser humano la formación futura de una familia, en términos de las responsabilidades que dicho compromiso implica en la procreación de nuevos sujetos.

Por otra parte, no es posible agotar el concepto de familia sin ahondar en los principios que rigen a la familia moderna.

*“Ésta se encuentra basada en los principios de la revolución francesa, que permitió los matrimonios por afecto y no sólo en razón de las conveniencias políticas, económicas o culturales que hasta el momento regían. Desde entonces, son muchas las tentativas que se han hecho para suprimirla, sin lograrlo: pese a las propuestas e intentos de sustituir a la institución familiar en el cumplimiento de sus funciones esenciales, todavía atiende su papel vital en el desarrollo humano y social”.* (Quinteros; 1997: 12)

En este sentido, la autora nos aporta información relevante respecto a las bases que caracterizan los principios de la familia moderna, puesto que cuando se analiza el tema, no se rescata los sentimientos afectivos que determinan el origen de la institución familiar, es decir, los lazos emocionales que vinculan a los contrayentes del matrimonio y la voluntad personal de cada uno de éstos para formalizar la relación de pareja y construir juntos una familia, bajo proyectos y aspiraciones comunes, y sin ningún tipo de conveniencia o exigencia política, económica o cultural de por medio.

Quinteros nos plantea que la familia cambia y continuará cambiando, pero también permanecerá, ya que es la unidad humana más adecuada en las actuales sociedades, puesto que responde a dos funciones esenciales. La primera, tiene relación con la protección psicosocial de sus miembros ya que engendra nuevas personas y responde por el desarrollo integral de todos los miembros. La segunda, se refiere a la inserción del individuo en la cultura y su transmisión, lo que se conoce como la socialización. (Ibid)

Así, la familia es la matriz de la identidad y del desarrollo psicosocial de sus miembros, y en este sentido debe acomodarse a la sociedad y garantizar la continuidad de la cultura a la que responde. El sentido de identidad de los hombres está determinado por el sentido de pertenencia a una familia particular, donde asume pautas transaccionales que perviven a lo largo de la evolución individual. (Ibid)

Para Quinteros, la familia es entendida como el grupo primario por excelencia, diferenciándose de los demás grupos por su evolución biosocial en una cultura particular y por su división en dos generaciones y en dos sexos, según lo expresa a través de las tipologías tradicionales de familia que define:

a) ***Familia nuclear:*** *Conformada por dos generaciones, padres e hijos, unidos por lazos de consanguinidad, conviven bajo el mismo techo y, por consiguiente, desarrollan sentimientos más profundos de afecto, intimidad e identificación. Su estructura y funcionamiento la hacen más propia de las zonas urbanas.*

b) ***Familia extensa o conjunta:*** *Está integrada por una pareja con o sin hijos y por otros miembros como sus parientes consanguíneos ascendentes, descendientes y/o colaterales; recoge varias generaciones que comparten habitaciones y funciones. Este tipo de familia prevalece en las zonas rurales.*



c) **Familia ampliada:** Modalidad derivada de la anterior, en tanto permite la presencia de miembros no consanguíneos o convivientes afines, tales como vecinos, colegas, paisanos, compadres, ahijados. Comparten la vivienda y eventualmente otras funciones en forma temporal o definitiva; están ubicadas en el campo y barrios periféricos de las ciudades, caracterizándose por estrechos lazos de solidaridad y apoyo mutuo". (Ibid: 13)

Por otra parte, Quinteros nos plantea familias de nuevo tipo, como:

d) **"Familia simultánea, superpuesta o reconstituida:** Está integrada por una pareja donde uno de ellos o ambos, vienen de tener otras parejas y de haber disuelto su vínculo marital. En la nueva familia, es frecuente que los hijos sean de diferentes padres o madres; siendo mayor el número de hijos que en las formas nuclear o monoparental.

e) **Familias con un solo progenitor o monoparentales o uniparentales:** Ocurre cuando en los casos de separación, abandono, divorcio, muerte o ausencia por motivos forzosos (trabajo, cárcel, etc.) de uno de los padres, el otro se hace cargo de los hijos y conviven.

f) **Familias homosexuales:** Supone una relación estable entre dos personas del mismo sexo. Los hijos llegan por intercambios heterosexuales de uno o ambos miembros de la pareja, por adopción y/o procreación asistida". (Ibid: 15)

Esta tipificación de la familia que nos señala Quinteros, nos replantea la visión convencional que sostiene un grupo importante de personas respecto a las formas de vida "modelo" que deben llevar nuestras familias. Naturalmente, estas familias llamadas de nuevo tipo, nos refleja el constante cambio que experimenta nuestra sociedad, la cual responde a los nuevos acontecimientos y formas de vida que desean adoptar los individuos, de acuerdo con sus valores, aspiraciones y particulares formas de enfrentar el mundo que los rodea.

De esta manera, esta tipificación debe comprenderse sobre la base de la complejidad y particularidad interna que caracteriza y diferencia estas distintas formas de vida familiar las cuales, muchas veces, no son por opción, sino por una experiencia negativa previa, necesidad, crisis, o experiencia traumática para sus miembros.

Asimismo, la constante evolución social, económica y política de nuestra sociedad, influye en el desarrollo de nuestras mentalidades y formas de convivencia social, para aceptar otras realidades familiares que escapan al modelo convencional aprendido desde antaño, el cual pretende estigmatizar un modelo único o particular de familia aún en nuestra actualidad apoyado, principalmente, tanto por personajes políticos y religiosos, como actores sociales públicos y privados que se niegan a aceptar los cambios y la evolución que experimenta nuestra sociedad día a día.

## **2. POBREZA: DIVERSOS ENFOQUES Y MEDICIONES**

El ser humano en general, al desarrollarse dentro de una sociedad determinada, experimenta diversas necesidades y demandas que no puede satisfacer, lo cual limita su convivencia y el desarrollo de sus habilidades y potencialidades.

Esta situación, plenamente negativa para el sujeto que la padece, implica un grado de pobreza para éste ya que no puede satisfacer tales necesidades y demandas con sus propios medios.

Refiriéndonos al término de pobreza, cabe destacar, que muchos autores coinciden en que éste no tiene una definición clara y universal debido a que, en el análisis de este fenómeno, se tiende a relacionarlo con muchos aspectos de la condición humana.

Como estos aspectos se refieren no solo a la privación de bienes y servicios, sino también a cuestiones de tipo valorativo y moral, que cada individuo sopesa de manera diferente en un momento determinado, difícilmente podría tenerse un criterio único para definir o medir la pobreza.

Por ello, es que mientras algunos asocian la pobreza con la capacidad de las personas para satisfacer sus necesidades básicas de alimentación, otros utilizan criterios relacionados con la salud, vivienda, educación, ingresos, gastos, o con aspectos más amplios como la identidad, derechos humanos, participación popular, entre otros, llegando con ellos, a diferentes magnitudes de pobreza.

Es decir, es posible tener tantas definiciones, y cuantificaciones de ella, como aspectos o criterios existan para medirla.

*“Se debe reinterpretar el concepto de Pobreza, ya que este concepto tradicional es limitado y restringido, puesto que se refiere exclusivamente a la situación de aquellas personas que pueden clasificarse por debajo de un determinado umbral de ingreso; esta noción es estrictamente economista.*

*Es por esto que debemos hablar de pobrezas y no de pobreza. De hecho, cualquier necesidad humana fundamental que no es adecuadamente satisfecha revela una pobreza humana. La pobreza de subsistencia (debido a la alimentación y abrigo insuficientes); de protección (debido a sistemas de salud insuficientes, a la violencia, la carrera armamentista, etc.); de afecto (debido al autoritarismo, la opresión, las relaciones de explotación con el medio ambiente natural); de entendimiento (debido a la deficiente calidad de educación); de participación (debido a la marginación y discriminación de mujeres, niños y minorías), de identidad (debido a la imposición de valores extraños a culturas locales y regionales, emigración forzada, exilio político, etc.) y así sucesivamente; es por esto que es posible comentar que las pobrezas no son sólo pobrezas, son mucho más que eso”. (Max-Neef; 1993: 43)*

El análisis que desarrolla el autor, respecto a cómo interpretar la pobreza, constituye un aporte fundamental en las últimas décadas, ya que amplía la concepción claramente limitada que muchos sostienen respecto a este tema, incluyendo aspectos tan cotidianos de la vida humana como referentes claves a la hora de abordar este fenómeno social. El aporte que realiza ha sido bastante utilizado por muchos otros teóricos como refuerzo de sus concepciones respecto al fenómeno de la pobreza.

La medición de la pobreza busca estimar la magnitud e intensidad de la misma. Para ello se distingue entre *pobreza absoluta y relativa*. El primer enfoque, sostiene que las necesidades son independientes de la riqueza de los demás, y no satisfacerlas revela una condición de pobreza en cualquier contexto. El segundo, plantea que las necesidades surgen a partir de la comparación con los demás, por lo que la condición de pobreza depende del nivel de riqueza, y el examen de la pobreza se remite de cierto modo hacia el problema de la desigualdad. El sustento del enfoque relativo radica en que las personas tienden a percibir su propio bienestar en función del bienestar de los demás (Departamento de Sociología de la Universidad de Chile; 2005)

La medición de la pobreza, se inscribe en el marco conceptual de las mediciones de pobreza absoluta, utilizando el método de ingresos o método indirecto. (MIDEPLAN; 2000)

El método de ingresos mide los niveles de vida con referencia a una línea de pobreza que expresa el costo de una canasta mínima de satisfactores de necesidades básicas. Para delimitar la pobreza, se define un conjunto de necesidades básicas y, para cada una de éstas, se especifican características mínimas de sus satisfactores, normas por debajo de las cuales se presenta una situación de insatisfacción. (Ibid)

El MIDEPLAN, considera en situación de pobreza a aquellos hogares cuyos ingresos son insuficientes para satisfacer las necesidades básicas, alimentarias y no alimentarias, de sus miembros. A su vez, se considera en situación de indigencia a aquellos hogares que, aún cuando destinaran todos sus ingresos a la satisfacción de las necesidades alimentarias de sus integrantes, no lograrían satisfacerlas adecuadamente.

El concepto de pobreza interesa a los científicos sociales desde el momento en que la sociedad reconoce como legítimo que todos sus miembros alcancen una determinada satisfacción de sus necesidades. Es decir, *“Los mínimos sociales tendrán siempre como punto de partida para su fijación la afirmación por la comunidad respectiva del “derecho humano” a ciertos bienes considerados como elementos de medida, sea la alimentación, la salud, la educación, la vivienda y otros satisfactores no materiales”*. (Arriagada; 1998: 4)

Los componentes de las definiciones de pobreza son cambiantes en el tiempo y en el espacio, dependiendo no sólo de los avances habidos en el crecimiento económico sino, también, de las modificaciones en el plano cultural.

*“La pobreza puede constituirse en la expresión más común y visible de la exclusión social, aún cuando la relación causa-efecto entre ambas no quede muy clara. No obstante, lo que llama la atención en América Latina, es la capacidad de los excluidos para ocupar espacios modernos, autogenerarse fuentes de empleo y de ingresos, conseguir servicios básicos y convertirse en actores locales con capacidad emprendedora. En efecto, la situación en que los nuevos pobladores viven no puede analizarse sólo en términos de carencia, sino también como proceso de acercamiento hacia el margen de la vida moderna”*. (Ibid: 5)

En este sentido, Arriagada nos aporta un término bastante manejado entre muchos autores cuando se trata de comprender e interpretar el fenómeno de la pobreza. Este término, tiene relación con la “exclusión social”, situación que trae aparejada la pobreza para los sujetos que la padecen, y que muchos teóricos y profesionales lo evalúan a, veces, como causas de la pobreza y, otras, como un efecto de ésta.

Esto deja en evidencia las diferencias en los criterios que existen para comprender y explicar este problema social tan importante para la sociedad y, en consecuencia, para la planificación y práctica de políticas públicas tendientes a abordarla.

*“Hoy por hoy, el carácter de la pobreza ha variado, tanto en términos de magnitud, como cualitativamente. No tan sólo aumenta la cantidad de sectores sociales afectados, sino que se amplifican las carencias, involucrando a un conjunto más amplio de necesidades básicas insatisfechas. Desde un punto de vista más bien cualitativo, la pobreza asume formas de exclusión social que le restan inserción ciudadana a vastos sectores del país”. (Hardy; 1987: 19)*

Asimismo, esta autora identifica tres dimensiones de la pobreza: estructural, urbana y cultural. De modo que, las actuales manifestaciones de una pobreza producida por profundas transformaciones estructurales (dimensión estructural), se expresa en la nueva fisonomía de la ciudad que la concentra segregadamente (dimensión urbana), así como nuevos patrones culturales que orientan las percepciones y prácticas sociales de quienes la viven (dimensión cultural).

De acuerdo con lo mencionado precedentemente por los distintos autores, se destaca que en los últimos años, el concepto de pobreza ha cedido espacio al de exclusión, lo cual se representa no en un asunto fundado en el color de la piel, o a cuestiones políticas o religiosas, sino que

parte de la base de la incapacidad de los llamados excluidos, de participar en la modernización de nuestras sociedades.

Además, es importante destacar que la situación de exclusión no es una situación transitoria sino que, una vez creada para el que la va a sufrir, tiende a ser permanente, como sucede habitualmente, por ejemplo, con el empleo ya que, hoy por hoy, quien pierde su fuente de trabajo, pasa a formar parte de un sector o espacio socialmente excluido y segmentado de nuestras sociedades.

De este modo, como lo señala Arriagada, no queda una opinión general clara, si este fenómeno social llamado “exclusión”, constituye una causa o un efecto de la pobreza.

Lo mismo sucede con este término, definido como “exclusión social”, ya que para Arriagada constituye, claramente, una situación indeseada pero que conlleva, en muchos casos de América Latina, al desarrollo de potencialidades que promueven, cada vez más, la ocupación de espacios modernos y la generación de actores locales con capacidad emprendedora.

Sin embargo, Ardí (op.cit.) considera que el fenómeno de la exclusión social, resta inserción ciudadana a vastos sectores del país, lo cual no excluye lo que señala Arriagada, pero sí deja claro en ambos enfoques, la diferencia en la mirada que se expone frente al tema en cuestión, una más optimista y flexible que el otro, lo cual deja en evidencia la complejidad de este tema y cómo los seres humanos somos capaces de interpretar el mismo fenómeno en similares circunstancias.

### **3. CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LAS FAMILIAS POPULARES URBANAS**

Todas las familias consideradas “populares” poseen características muy marcadas y similares entre ellas, básicamente, por constituir un segmento de la sociedad que experimenta serias dificultades para acceder a servicios básicos de calidad. No es novedad revelar, que sus posibilidades de acceder a vivienda propia, salud digna y enseñanza de calidad, son escasas y muchas veces nulas y, que su participación en la toma de decisiones relevantes que involucran el futuro de su calidad de vida actual, es baja y poco significativa.

Esto se explica por las restricciones constantes que impone el sistema político y económico de cada país, lo cual provoca la desesperanza de muchas familias frente a su presente y futuro.

A pesar de estas condiciones similares que caracterizan la situación social y económica de estas familias, cabe señalar también, la heterogeneidad de éstas en algunos aspectos, como la participación que asumen frente a asuntos comunitarios, procesos políticos y formas de apreciar, valorar y planear su presente y futuro. No obstante, se profundizará en aquellos aspectos o características comunes presentes en la calidad de vida de estas familias y que determinan, básicamente, el grado de oportunidades para éstas en la sociedad.

Precisamente, en los grupos familiares pertenecientes a sectores pobres urbanos, se puede establecer que su función de producción para su supervivencia es más amplia que en los sectores medios y altos puesto que, la mayor parte de las veces, deben organizar esfuerzos para la práctica de



actividades económicas informales y/o formales que sirvan de apoyo para paliar, en parte, situaciones de cesantía prolongada.

De esta manera, existen muchas personas de este sector que trabajan en la pequeña empresa o industria, por razones de necesidad más que de opción personal.

Cabe señalar que la producción familiar es bastante intensa en este sector, por lo cual, se debe destinar un gran cantidad de horas para la realización de este trabajo, muchas veces, de orden y responsabilidad familiar, es decir, que involucra a varios miembros del grupo familiar inmediato. No obstante, esta producción familiar, no permite un acceso adecuado de estas familias al mercado, por el contrario, el acceso es precario, derivando en la insatisfacción de sus necesidades básicas.

*“Igualmente, todas las familias populares, padre y madre están ligadas al trabajo, a una jornada de trabajo; jornada laboral por lo demás, que hace bastante tiempo superó las 8 horas diarias llegando a las 10 y a las 12 horas, además, constituyen trabajos precarios con salarios bajos, donde tienen que multiplicarse a veces en uno o dos empleos en el día para poderse solventar la economía familiar. En razón de lo cual, los más dañados por el modelo en este país son los niños, que no ven a su padre, a su madre en buena parte de la semana. No los ven, y un niño necesita afecto y ejemplo ético para crecer”.* (Hidalgo, 2004: 6)

Respecto al acceso a servicios básicos como la salud, las familias populares enfrentan serios problemas por motivos económicos, al estar incapacitadas de costear, cada cierto tiempo, tratamientos de orden preventivos más que curativos. Asimismo, cuando estas familias enfrentan enfermedades catastróficas, su capacidad de tratamiento es prácticamente nula, sino cuentan con subsidios del Estado o aportes económicos de

servicios sociales del mismo. Esto trae como consecuencia, muertes tempranas y mala calidad de vida en estas familias respecto a su salud.

*“Enfrentados a problemas de cánceres, a infartos, a otro tipo de problemas de salud más complejos, hoy en día la familia popular en un 80% están absolutamente desvalidas para enfrentar ese tipo de situaciones. Mientras que alguien que tenga recursos, obviamente lo puede enfrentar porque significa una millonada de plata; situación frente a la cual evidentemente, el trabajador no sólo queda desvalido, sino que no puede enfermarse tampoco, porque sencillamente se muere o queda comprometida su salud, y la situación futura de su familia con la deuda financiera que se les genera para tratarse”. (Ibid: 4)*

En el ámbito de la educación, las familias deben sortear, también, otros problemas derivados de su limitada situación económica, la cual no siempre le permite costear educación de calidad para sus hijos y, menos aún, educación superior para éstos.

Asimismo, sus posibilidades en este ámbito son casi nulas sino cuentan con becas estatales o privadas para su financiamiento. Esto trae como consecuencia, los bajos niveles educacionales en estas familias.

*“Tener un hijo universitario para un trabajador está prohibido para el 80% de los mismos; porque el día que un trabajador tiene un hijo en la universidad no tiene dinero para nada más. Y esto muestra el retroceso. Se habla de educación, salud, que son temas muy centrales, en otros aspectos también, muchas veces no medidos así”. (Ibid: 5)*

La familia en pobreza constituye un mundo muy heterogéneo, cuya generalización puede inducir a errores de comprensión. Mucho se ha dicho que el problema de las personas en situación de pobreza es que registran dinámicas familiares distintas al resto de la sociedad. Generalmente

desintegradas, informales, lo que pone en cuestión su papel fundamental en la vida de estas personas.

La Encuesta Nacional de la Familia, realizada por el Instituto de Sociología de la PUC y Fundación Familias por la Familia en julio de 1998, señala que *“La incidencia de convivencias en sectores bajos (13%) más que duplica las registradas en el segmento alto (5%).* (Moreno y Rosenblüth; 2005: 3)

Desde el punto de vista explicativo, es un hecho que la pobreza no se fundamenta en el tipo de vínculo que contrae una pareja, pero no es menos cierto que hogares de distintas características tienen oportunidades diferentes, y esto depende en parte importante del sexo del jefe de hogar, las características educacionales de sus miembros y la etapa del ciclo de vida en que se encuentran, y más precisamente las tasas de dependencia que encierran.

Según la información entregada por la VIII y IX Encuesta CASEN, el tipo de hogar más frecuente, entre aquellos en situación de pobreza, es el hogar nuclear. Incluso, este tipo de hogares tiene una incidencia superior al que se registra entre los no pobres. Resulta necesario señalar que la jefatura femenina de los hogares monoparentales es mayor en la indigencia que en el resto de las categorías, aunque no de manera muy significativa. (Ibid)

Aunque no son muy numerosos, de todas las categorías de hogares, aquellos extensos, compuestos y encabezados por mujeres registran una mayor incidencia de la pobreza. En términos del ciclo de vida de los hogares, la pobreza registra una incidencia mayor en la etapa I, es decir, en aquellos cuyo hijo mayor tiene entre 0 y 12 años (CEPAL; 1997: 2). En esta fase (I) la tasa de dependencia se eleva sobre el promedio, mientras que la

menor vulnerabilidad económica se encuentra en las familias sin hijos y en etapas iniciales y finales. (Ibid)

Es frecuente hablar de sectores populares, haciendo referencia a condiciones socioeconómicas, sin considerar que esa realidad se configura por múltiples elementos que implican una forma de sentir, pensar y expresar la vida, de vivir su cotidianidad y las circunstancias de su entorno. La familia popular no es inmune al impacto del entorno en su ser y hacer, provocándole cambios a veces bruscos en el tiempo y profundos en sus efectos. (Weisser; 2005)

*“De esta manera, la familia popular se reconoce como un grupo de personas que viven juntas, que tienen algún lazo consanguíneo, con una imagen materna fuerte y un padre más bien distante que, además, enfrenta serios problemas de subsistencia”.* (Luco, pos.cit. Weisser; 1994: 3)

La familia popular enfrenta condiciones de vida difíciles que le implican consecuencias graves para el desarrollo armónico de sus miembros, impidiendo la satisfacción de las necesidades que poseen, como unidades biológicas, psicológicas y sociales, que pueden desembocar en conductas destructivas como alcoholismo, deserción escolar, prostitución, delincuencia y desintegración familiar. Pero también estas mismas situaciones, pueden estimular la solidaridad, creatividad y esfuerzo tras la superación de los problemas. Entre estas características, la solidaridad sería un rasgo distintivo de la cultura popular y recurso fundamental para su subsistencia, que le permite buscar soluciones en forma individual y colectiva. (Ibid)

Si bien, el afecto constituye el motor fundamental en la familia, no sería el rasgo de connotación más destacada en el devenir cotidiano de la familia popular, porque las mejores energías y tiempo son destinadas a la lucha por la subsistencia, exigiendo gran esfuerzo y desgaste, especialmente de los

jefes de familia y particularmente de la madre. Los hijos, constituyen una gran esperanza, lo que explica los esfuerzos realizados en pos de su buena educación. (Ibid)

*“La marginalidad que afecta a los sectores populares, se expresaría en una triple dimensión; carencias materiales, que les exige destinar todo su tiempo a la sobrevivencia; pobreza del “saber”, con fuertes efectos en un mundo en que quien domina el saber formal es cada vez más poderoso (los pobres acceden a un sistema de educación deficitario, que prepara mas bien mano de obra barata) y, finalmente, la pobreza del poder, que los transforma en los excluidos de la sociedad”. (Ibid: 4)*

Esta triple dimensión de la marginalidad, a la cual hace mención el autor, desenmascara la verdadera realidad que caracteriza, social y económicamente, a las familias populares en su cotidianeidad. Sin embargo, la pobreza del poder es la que provoca mayor desesperanza en estas familias.

Naturalmente, las opiniones vertidas respecto al tema en cuestión, coinciden en que las familias populares sobrellevan una situación social y económica bastante difícil debido a que, por una parte, son incapaces de satisfacer adecuadamente sus necesidades básicas, y por otra, se convierten, en consecuencia, en un sector social excluido de la sociedad producto de la falta de oportunidades con las que éstas cuentan para revertir su condición de marginalidad y exclusión social.

De esta forma, esta situación de exclusión social puede derivar tanto en conductas indebidas y destructivas para quienes la padecen o, bien, en el desarrollo de habilidades y potencialidades en estas familias, como herramienta de motivación para la construcción mancomunada de un presente y futuro mejor para éstas y sus próximas generaciones.

#### **4. FAMILIAS POPULARES URBANAS Y POBREZA: PRÁCTICAS SOCIALES PARA LA SUPERVIVENCIA**

La relación posible de establecer entre familias populares urbanas y pobreza, se basa, fundamentalmente, en las prácticas sociales o estrategias que estas familias deben organizar y llevar a cabo para garantizar su supervivencia. Cabe señalar, que la familia popular urbana es un sistema, por lo cual, su objetivo primordial se basa en mantenerse viable surgiendo, de esta manera, mecanismos adaptativos que involucran su estructura.

A lo largo del tiempo, las familias populares urbanas se han ido configurando en torno a un conjunto de valores, reglas y creencias que les han permitido insertarse en la sociedad. Una de las condiciones fundamentales para que la familia permanezca como sistema viable, es que la sociedad provea oportunidades laborales mínimas para satisfacer las necesidades básicas dignamente.

*“La importancia del contexto socioeconómico radica en que delimita el espectro de recursos de los que disponen los sujetos. La pobreza como condición socioeconómica, consiste en un espectro de alternativas relativamente restringido. Pero sólo a través de un análisis comparativo del funcionamiento de las relaciones de ayuda mutua en familias de diferentes sectores sociales, se podría evaluar el peso relativo de estas relaciones informales en la resolución de las dificultades que plantea la organización doméstica de la vida cotidiana. (Ramos; 1984: 18)*

Los sectores pobres y marginales, recrean la solidaridad social y la ayuda mutua como respuesta espontánea a una situación socioeconómica que les ofrece fuertes limitaciones. Las personas enfrentadas a una situación de inseguridad económica se ven en la necesidad de crearse una red social de ayuda mutua como mecanismo de adaptación. (Ibid)

Esto acentúa el carácter instrumental que las relaciones de intercambio pueden tener para aquellas personas sometidas a la estrechez de recursos monetarios y al desamparo, en términos de seguridad social. (Ibid)

Los contextos de crisis son el momento por excelencia para el estudio del funcionamiento de las relaciones de ayuda mutua. Frente al desconcierto y la inseguridad que un momento de crisis plantea a los individuos, la efectividad de la ayuda se manifiesta visiblemente. (Ibid)

Normalmente, las familias populares al igual que toda familia de cualquier sector social, se ven expuestas a reiteradas crisis, las cuales deben sortear de la mejor forma posible con el objeto de salvaguardar la unión familiar y la estabilidad de sus miembros.

Sin embargo, las crisis que afectan a las familias populares parten, fundamentalmente, del ámbito económico, vale decir, de situaciones permanentes de cesantía, inestabilidad laboral, entre otros, lo cual claramente radica en otras crisis mayores que ponen en riesgo la estabilidad del sistema familiar.

Por ende, las distintas y diversas prácticas sociales o estrategias que desarrollan las familias populares para su supervivencia revelan, únicamente, una respuesta a necesidades concretas que tienen estrecha relación con su situación de pobreza.

La pobreza urbana adquiere expresión territorializada. Ello equivale a decir que la pobreza se caracteriza, actualmente, por una:

*a) "Tendencia al deterioro integral de las condiciones de vida de los habitantes de los asentamientos urbanos marginales y/o precarios.*

*b) Tendencia a la localización de los sectores sociales pobres en ciertas áreas delimitadas de la ciudad.*

*c) Tendencia a fracturar la vida cotidiana de los grupos humanos empobrecidos de la rutina diaria que vive el resto de la sociedad (por el ocultamiento o no visibilidad que crea una ciudad segmentada)". (Hardy; 1987: 28)*

Esta caracterización territorializada de la pobreza, es la que explica las prácticas sociales que surgen para hacerle frente. El lugar de residencia tiene, para el poblador urbano, significados definitivos en su supervivencia, tanto material como simbólica.

*"Vivir la pobreza, es un asunto de competencia familiar: los integrantes de los hogares populares establecen, en la práctica concreta, arreglos intrafamiliares de variada naturaleza para hacerse cargo de un conjunto diversificado de necesidades básicas. Pero, como parte de estos mismos arreglos domésticos, aparece el entorno, el mundo de relaciones sociales y económicas en que están inmersas las familias: así, desde el núcleo doméstico se establecen una variedad de lazos con la comunidad local (barrio, vecindad, localidad, comuna) y con las instituciones públicas y privadas oferentes de servicios". (Ibid: 32)*

*"Los hogares populares se rigen en sus relaciones internas por una racionalidad que les permite optimizar los recursos disponibles, humanos y materiales: conjunto de arreglos ocupacionales, remunerados y no remunerados, que involucran desigualmente a la totalidad de los miembros, según su composición por sexo y edad; decisiones sobre el uso del presupuesto y gasto familiar que, implícitamente, significan una jerarquización que la familia hace de sus necesidades, así como de sus prioridades de satisfacción; prácticas de consumo, especialmente alimentario". (Ibid: 32)*

En la actualidad, las prácticas sociales para la supervivencia que deben desarrollar las familias populares, como un medio significativo y único para enfrentar su condición de pobreza, implica una serie de transformaciones



respecto a las condiciones sociales que vivían estas familias décadas anteriores.

Esta situación se explica, fundamentalmente, por un acceso masivo al empleo informal, es decir, la incorporación temprana al mercado laboral del trabajo infantil, del mismo modo que el ingreso de las mujeres a la fuerza de trabajo, como es el caso de las mujeres jefes de hogar que, producto de factores tales como: su bajo nivel educacional, falta de ingresos para alimentar a sus hijos y falta de oportunidades en el mercado laboral formal, se incorporan a trabajos informales, percibiendo salarios considerablemente más bajos que los hombres que desarrollan la misma actividad económica.

Las familias populares empobrecidas y excluidas del mercado de trabajo, al constatar que cada vez es más difícil volver a conseguir un empleo asalariado, suficiente para cubrir sus necesidades más inmediatas, y al advertir que esta exclusión puede ser permanente, intentan nuevas iniciativas, reaccionando de diversos modos para lograr sobrevivir.

Según Arancibia (2005), entre las distintas estrategias de supervivencia implementadas por estas familias (de a una o varias a la vez), cabe mencionar:

- a) "Aceptar cualquier tipo de empleo, aunque sea en las condiciones más precarias y a cambio de remuneraciones totalmente insuficientes;*
- b) Todos los miembros de la familia salen a buscar ingresos, las mujeres dejan sus tareas habituales y en muchos casos los niños dejan la escuela para conseguir algún trabajo;*
- c) Acceder a distintos planes asistencialistas estatales, combinar varios programas sociales para poder conseguir, entre todos, algo parecido a una canasta mínima de supervivencia;*

d) *Ocasionalmente vender la presencia en actos políticos, o el voto, por dinero o bienes;*

e) *En la desesperación, muchos llegan a utilizar medios ilegales, como el robo o el hurto, o intentan “escaparse” a través de la droga y el alcohol.*

f) *Y, en muchos casos, se decide emprender alguna actividad económica por cuenta propia, ya sea en forma individual, familiar o asociándose con otros grupos familiares”. (Arancibia; 2005: 3)*

Asimismo, Lomnitz (1997) sostiene que la familia conforma una red de relación de prestación y recepción de ayuda, que se denomina 'estructura de supervivencia' y que es parte substancial de las relaciones económicas en que están involucrados los marginados.

*“Estas redes representan una parte de un sistema económico informal, paralelo a la economía de mercado, caracterizado por el aprovechamiento de los recursos sociales y que opera en base al intercambio recíproco entre iguales. Asimismo, un estrato importante de la sociedad urbana latinoamericana, asegura su supervivencia mediante el uso de la reciprocidad, al compartir sus recursos, escasos e intermitentes, con los de otros en idéntica situación; de esta manera, logran imponerse en grupo y superar circunstancias que los harían sucumbir como individuos aislados”. (Lomnitz; 1997: 12 y 26)*

Cabe mencionar, que sobre la frágil plataforma económica de la marginalidad, se ha alzado una estructura social concreta, que tiene la particularidad de garantizar una subsistencia mínima durante los periodos de inactividad económica. Es así, como esta estructura social permite el predominio de un cierto tipo de agrupación: las redes de intercambio entre parientes y vecinos, que simboliza el mecanismo socioeconómico que reemplaza la falta de seguridad social, sustituyéndola con un tipo de ayuda mutua asentada en la reciprocidad. (Ibid)

De esta manera, estos sujetos se ven forzados a crearse una red social. La confianza representa la base que cohesiona estas redes y hace posible el intercambio recíproco básico para su supervivencia.

Este conjunto de iniciativas que llevan a cabo las familias populares para asegurar su subsistencia buscan, por una parte, incrementar el insuficiente ingreso familiar percibido, y por otra, lograr la conexión con otras familias vía redes de parentesco, vecinales y barriales, instituciones de la sociedad civil y Estado, con la finalidad de planear y llevar a cabo acciones prácticas que permitan un mejoramiento en su calidad de vida y superar, en tanto, su situación de pobreza.

Naturalmente, estas prácticas sociales para la supervivencia surgen por causa de la crisis económica y falta de oportunidades que afecta a estas familias, lo cual obedece a un sistema macroeconómico mayor que produce y reproduce crecientes desigualdades, principalmente, en relación a la desigual distribución de los ingresos en el mundo, generando pobreza y condiciones de subdesarrollo bajo las cuales estas familias deben reproducirse.

## **CAPÍTULO III**

### **ECONOMÍA POPULAR, MICROEMPRESA Y REDES SOCIALES**

Este capítulo da cuenta, en una primera parte, de las diferentes perspectivas del concepto de economía popular, aportando las visiones de los distintos autores que se relacionan con el tema.

Es sabido, hoy por hoy, que la economía popular se constituye en toda América Latina, como una manera viable para enfrentar la situación de pobreza de las diferentes familias emprendedoras, que buscan alternativas de financiamiento para dar inicio a sus iniciativas económicas locales y, también, como una fuente importante de trabajo y de ingresos para las personas que experimentan mayor vulnerabilidad social.

#### **1. LA ECONOMÍA POPULAR DESDE LAS DIFERENTES PERSPECTIVAS**

Las experiencias de organización económica popular, que surgen desde los grupos más pobres y excluidos, constituyen un inicio extraordinariamente precario y débil, pero real, de formas económicas solidarias en que el trabajo asume posiciones centrales. Cabe destacar, que la intencionalidad que caracteriza el surgimiento de estas iniciativas, no se manifiesta por opción personal, sino que se encuentra motivada por el hecho simple que aquí el trabajo es el único factor disponible, siendo los otros factores – medios materiales, tecnologías, capacidades de gestión, financiamientos – tan escasos y pequeños que mal podrían constituir el centro de estas iniciativas populares.

Cabe señalar, para adentrarnos en el tema, que la economía popular es el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares con miras a garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales (Sarria et al; 2000).

Desde esta perspectiva, el concepto remite a dos cuestiones fundamentales:

*a) "Refiere a una dimensión de la economía que trasciende a la obtención de ganancias materiales y está estrechamente vinculada a la reproducción ampliada de la vida. De hecho, estableciendo relaciones sociales arraigadas en los valores de camaradería, reciprocidad y cooperación, los actores de la economía popular desarrollan estrategias de trabajo y supervivencia que buscan no sólo la obtención de ganancias monetarias y excedentes que puedan ser intercambiados en el mercado sino, también, la creación de las condiciones que favorezcan algunos elementos que son fundamentales en el proceso de formación humana, como la socialización del conocimiento y de la cultura, salud, vivienda, etc." (Ibid: 2)*

Así, más allá de las iniciativas económicas, cuyo objetivo inmediato es la creación de ingresos, las actividades de la economía popular se encuentran en las acciones espontáneas de solidaridad entre familiares, amigos y vecinos y, también, en las acciones colectivas organizadas en el ámbito de la comunidad, que tienen como meta una mejor calidad de vida.

Con el apoyo de redes primarias y comunitarias de convivencia, las iniciativas y emprendimientos de la economía popular consiguen ser individuales, familiares o asociativas. Estas últimas pueden ser denominadas grupos de producción comunitaria, producción asociada, asociación, cooperativa, entre otros. (Cariola; 1992)

*b) “Refiere a un conjunto de prácticas que se desarrollan entre los sectores populares, manifestándose y adquiriendo diferentes configuraciones y significados a lo largo de la historia de la humanidad. Como es la forma a través de la cual, históricamente, los sectores populares intentan asegurar, a su modo, la reproducción ampliada de la vida, se debe considerar al menos dos diferentes dimensiones de esta economía. La primera, tiene que ver con la forma en que ella, cotidianamente, se presenta, es decir, con la forma como los sectores populares, en su cotidiano, producen y reproducen su existencia. La segunda, se refiere al sentido que la economía popular asume en cada espacio y tiempo histórico, tanto en las sociedades de cazadores-colectores, como en las sociedades capitalistas, socialistas, entre otras”. (Tiriba; 2001: 1)*

De acuerdo a esto dos enfoques podemos decir entonces, que la economía popular se basa en formas alternativas de economía de los grupos de menores recursos, sobre la base de la solidaridad y del trabajo. Por lo tanto, ésta puede generar una serie de beneficios tanto en el ámbito local, social y cultural en donde se insertan estos grupos.

Por lo tanto el trabajo, en tanto que no se caracteriza por la inversión de capital sino por la inversión en la fuerza de trabajo, representa el principal factor de producción en tanto génesis y, a la par, resultado del conjunto de los demás factores del proceso de producción de bienes y servicios (Razeto; 1991). Aunque se emplee alguna fuerza de trabajo asalariado, el objetivo es la reproducción ampliada de las unidades domésticas. (Coraggio; 1999)

A través de estas perspectivas se rescata, entonces, una distinción entre la economía popular y la economía informal, de tal forma, que pueda establecerse la diferencia entre estos dos conceptos que tienden a ser confundidos pero que, sin embargo, en la práctica adquieren características diferentes.

Nos permitiremos entender los límites de las lecturas que perciben a las iniciativas de los sectores populares, sólo en el sentido de experiencias de la “economía informal” o “ilegal”. Aunque con muchas características similares (unidad productiva ubicada en el hogar de uno de los integrantes de la iniciativa, pequeña escala de producción, relaciones de trabajo no asalariadas, etc.), se puede distinguir la economía popular de la economía informal. Para que puedan hacer frente a los procesos de exclusión social, las personas se insertan en diversas actividades que, aunque llevadas a cabo por los sectores populares, no pertenecen al ámbito de la economía popular, sino de la economía informal.

Si la economía informal tiene como una de sus características la “falta de un vínculo de empleo”, ello no quiere decir, necesariamente, que el trabajador no tenga un “patrón”. (Coraggio; 1991)

De esta manera, son los trabajos llamados “pololos” en donde no es posible contar con un contrato de trabajo, sino un contrato de palabra. A diferencia de la economía popular, este sector incluye a todas las unidades domésticas que no viven de la explotación del trabajo ajeno, ni pueden vivir de la riqueza acumulada, donde cuyos miembros deben continuar trabajando para realizar expectativas medias de calidad de vida.

## **2. CARACTERÍSTICAS Y DESARROLLO ECONÓMICO DE LA MICROEMPRESA FAMILIAR**

Habitualmente, las microempresas tienen como base la organización familiar. Son una forma de organización económica que no debemos confundir con la economía familiar, que es el conjunto de actividades de significado y contenido económico que se realizan al interior de las familias o el hogar, a través de las cuales se desarrolla y prolifera la vida familiar.

La familia es considerada como unidad económica, la cual realiza actividades de consumo, distribución y producción pero, que mantiene con ésta, algunos vínculos significativos.

Nos referimos concretamente, al pequeño taller de confección de prendas de vestir; a la amasandería o pequeña producción de pan y pasteles; a la fabricación de artículos de cuero, de madera, de cerámica, mimbre y otras fibras; a los talleres de cerrajería y ornamentación; a las tiendas de barrio, cafés y expendios de comidas y bebidas; que tienen su local de funcionamiento en la misma vivienda o en local adyacente a la casa del propietario, y que él mismo dirige y administra, normalmente, con la colaboración de otros miembros de la unidad familiar.

Éstas pueden ser consideradas como una especie de prolongación de la economía doméstica, mediante la cual, la familia como unidad económica establece relaciones con el mercado, básicamente a nivel local y de barrio.

Estas microempresas mantienen algunas características que permiten asociarlas a las formas económicas alternativas, e incluso considerarlas como una de sus expresiones. Para comprenderlo adecuadamente, es preciso hacer referencia a algunas características relevantes de sus integrantes y de su modo de operación económica.

Parra (1987), sostiene que el microempresario no es ciertamente el empresario clásico que invierte su capital en una empresa rentable buscando maximizar sus ganancias. El microempresario es una persona que crea su propia unidad económica: como fuente de empleo ante la ausencia de puestos de trabajo; como instrumento para elevar los escasos ingresos que perciben en su puesto de trabajo y que apenas le permite subsistir y; como una forma de obtener independencia después de años de trabajo asalariado



como empleado u obrero bajo el mando del patrón. Este tipo de motivación lo hace supremamente estable en su actividad. El no buscar la ganancia como objetivo empresarial sino el empleo y el ingreso en forma independiente, lo hace relativamente inmune a las oleadas recesivas de la economía cuando caen las ganancias.

*“En la motivación del microempresario está, pues, la posibilidad de realizar su trabajo con autonomía de gestión, la búsqueda de la subsistencia y el mejoramiento de la propia economía familiar, en términos más generales, el deseo de ampliar el control sobre las propias condiciones de vida. Todo ello apunta exactamente en dirección de la economía alternativa”. (Razeto; 1987: 73)*

La microempresa se caracteriza porque en ella no es plena la separación entre trabajo y capital:

*“El microempresario participa directamente en el proceso de producción, realizando personalmente algunas de sus actividades; el microempresario es todavía en cierto sentido un obrero, un trabajador (...) La unión de trabajo y capital se manifiesta, además, en la presencia de trabajo familiar no remunerado o sobreremunerado, que legítimamente puede interpretarse como aporte del trabajo del propietario a la microempresa”. (Parra; pos.cit; 1987: 73)*

Y junto a esto, el hecho que en estas unidades productivas es escasa la división del trabajo, ya que la mayor parte de los trabajadores desempeñan más de una actividad en el proceso de producción, o de que una proporción estimable de las acciones del proceso de producción, son cumplidas en forma conjunta por los distintos trabajadores. (Ibid)

Este conjunto de características hace que la microempresa de carácter familiar, despliegue una lógica operacional en el modo de su comportamiento, y un tipo de relaciones económicas, tanto en su interior como en el mercado, que las aproximan o integran a la economía popular.

En efecto, en las microempresas corrientemente es el factor trabajo el que se pone como organizador de la unidad económica; la propiedad de los medios y recursos suele ser de carácter familiar; las relaciones económicas internas que predominan son las de camaradería y de cooperación; y las relaciones de intercambio que establecen con el mercado externo, no están marcadas por el afán de lucro, sino por la necesidad de mantener vínculos estables con una clientela local y con trabajadores dispuestos a ser contratados en ocasión de incrementos de la demanda, lo cual exige que las relaciones sean justas y susciten recíproca confianza.

Como consecuencia de todo ello, difícilmente estas unidades económicas experimentan acelerados procesos de acumulación de capital; tienden más bien a alcanzar un punto de equilibrio a nivel de la reproducción simple de sus factores productivos. Por este motivo las oscilaciones, subidas y bajadas en los niveles de ingreso, no se manifiestan tanto en procesos de inversión y desinversión, sino en mejoramiento o disminuciones en los niveles de consumo de las unidades familiares que sustentan estas microempresas. (Razeto; 1991)

La microempresa, en las diversas formas en que pueda ser desarrollada, es un fenómeno que se presenta cada vez con mayor fuerza en el país, principalmente, en los sectores más pobres, como una manifestación de lucha para generar ingresos por medio del microempleo, a través del cual, las familias emprendedoras juegan un papel crucial en la implementación de estas pequeñas unidades productivas, en donde el hogar es el seno de la producción y la venta de los diferentes artículos que ofrecen desde su pequeño negocio y, la familia, el núcleo de fuerza laboral para sacar adelante estos pequeños emprendimientos.

### 3. REDES SOCIALES: CONCEPTO, CRITERIOS E IMPLICANCIAS

A continuación, nos referiremos a la red social, a su noción; sus conceptos como proceso de construcción, tanto en el nivel individual como colectivo y; al enriquecimiento de las relaciones de los individuos, en este caso puntual, de las familias emprendedoras, como proceso de aprendizaje colectivo.

*“La red posibilita acercarnos a una concepción epistemológica que percibe la realidad en términos de relaciones, de pautas que conectan (...) las redes han existido siempre dentro de una realidad dinámica y cambiante. Esto implica que existen formas de relación, de interpretación, comunicación e intencionalidad desarrolladas en el tiempo, que dependiendo de determinadas coyunturas y momentos históricos asumen formas diferentes”.* (Dabas; 1995: 439).

La noción de red social implica un proceso de construcción permanente, tanto individual como colectivo. Es un sistema abierto, multicéntrico, que a través de un intercambio dinámico entre los integrantes de un colectivo (familia, equipo de trabajo, barrio, organización, tal como la escuela, el hospital, el centro comunitario, entre otros) y con integrantes de otros colectivos, posibilita la potenciación de los recursos que poseen y la creación de alternativas novedosas para la resolución de problemas y la satisfacción de necesidades. Cada miembro del colectivo se enriquece a través de las múltiples relaciones que cada uno de los otros desarrolla, optimizando los aprendizajes al ser éstos socialmente compartidos. (Dabas; 1998)

El concepto de redes sociales está muy ligado al paradigma sistémico y de la complejidad. Las redes sociales entonces:

- **“Son sistemas de auto-organización**, es decir surgen y se conforman por iniciativa propia;
- **Son flexibles, no responden a jerarquías** y, por lo tanto,
- **Permiten la comunicación transversal**. Esta comunicación es completamente distinta a la noción de verticalidad y horizontalidad puesto que surge cuando se efectúa una comunicación entre los diferentes niveles y en diferentes sentidos. (Ibid)
- **Con esta comunicación**, se logra que las personas que intervienen pasen de ser personas objeto a personas sujeto”.(Ibid: 441)

Tal como se deriva de las características en cuanto a objetivos, composición, temática y estructura administrativa, la organización del trabajo en red, en la actualidad, ha evolucionado de las redes con estructuras formales (cuerpos directivos, asociación tipificada, estructura decisional, etc.) a la conformación de grupos funcionales determinados según necesidades concretas, operados por acuerdos para esos fines en los que participan instituciones con capacidades técnicas y aglutinados por individuos o instituciones que avalan las reglas del juego y ejercen un liderazgo operacional (Escobar, pos.cit. Dabas; 1998). Estos individuos o instituciones, son esenciales en la idea actual de las redes sociales, en las que asumen un papel protagónico en la articulación y en la toma de decisiones.

Otro aspecto relevante, actualmente, es la toma de conciencia de los logros que se pueden obtener a través de la participación activa en la organización. Como señala Dabas, las redes preexisten a cualquier tipo de intervención; no se contraponen necesariamente con la organización, sino que pueden ser pensadas, en tanto sistemas de relaciones que construyen significados en la interacción. (Ibid)

Actualmente, a la hora de observar el proceso de constitución de redes, es importante hacerlo con un pensamiento complejo que, como señala Morin (pos.cit. Dabas; 1998), implica trasladar el centro de atención de los objetos a las relaciones, a la organización, a los sistemas.

Esto permite concebir la unidad dentro de la diversidad, lo cual facilita la comprensión de las redes, ya que éstas constituyen el nucleamiento de la diversidad y el consenso a partir del conflicto. (Red Interinstitucional de Apoyo a la Formación y a la Capacitación para el Sector Público; 2001)

En el marco de esta diversidad, otro eje a considerar en el trabajo en redes está dado por el nivel de articulación público-privado. Las experiencias de articulación con los actores públicos territoriales no tienen un patrón de comportamiento homogéneo, sino que demuestran tener distintas realidades, dependiendo de los actores que llevan adelante las coordinaciones y de la apertura del actor público territorial hacia la comunidad.

En las redes se puede encontrar un actor público territorial con una nueva concepción abierta y participativa, tendiendo a una mirada menos sectorial y más integrada a su comunidad, capaz de llegar a los problemas concretos del territorio de referencia.

En una red pueden distinguirse 5 componentes fundamentales:

1) **“Nodos:** *Se refiere a los actores: personas, grupos u organizaciones que conforman la red; entre estos componentes se establecen los vínculos.*

2) **Lazos o Vínculos:** *Es la relación o comunicación que se establece entre los nodos.*

3) **Sistema de Vínculos:** *El conjunto de vínculos entre los nodos es lo central en la red. La red no es un conjunto de nodos, sino más bien un sistema de vínculos.*

4) **Intercambio:** *En la relación entre los nodos se produce un intercambio. Este intercambio puede ser en el plano afectivo/emocional, social, material, financiero, etc.*

5) **Apoyo Social:** *El proceso de intercambio produce apoyo social para los nodos, ya que la red social proporciona el marco indispensable para que el apoyo social sea accesible a éstos. Esto se traduce en una acumulación en los nodos que se presenta en términos de manejo de mayor cantidad y/o calidad de información o aumento de conocimiento, o en la potenciación de las acciones locales". (Programa de Prevención del Consumo de Drogas, Universidad de Chile; 1999: 2 -3)*

Por otra parte, según se articulen estos componentes, podrán distinguirse fundamentalmente dos **modelos** de redes sociales.

a) **La Red Social Focal:** *Es un sistema de conversación/acción que se estructura en torno a un sujeto/foco que puede ser una persona, una pareja, una familia, un grupo pequeño, una institución u organización.*

b) **La Red Social Abierta:** *Se estructura en torno a un sujeto/foco social difuso. Constituye un sistema de conversación/acción más amplio y flexible de articulaciones multidimensionales entre organizaciones, instituciones, asociaciones, grupos y actores individuales". (S/A; 2005: 2)*

Cabe destacar, que las redes sociales constituyen un importante espacio que posibilita generar relaciones de colaboración y solidaridad, poner en común recursos, desarrollar actividades en beneficio de los participantes, establecer relaciones de intercambio y reciprocidad, compartir experiencias y conocimientos y, en definitiva, crear sentido de pertenencia y confianza social para todos los miembros y partes comprometidas.

En la actualidad, resulta de trascendental importancia, promover el fortalecimiento de las redes sociales ya que significan un espacio de diálogo y coordinación, por medio del cual se vinculan, tanto organizaciones e instituciones, como personas naturales en función de un objetivo común, sobre la base de valores, aspiraciones y normas compartidas.

#### **4. MICROEMPRESA Y REDES SOCIALES**

En Latinoamérica, el concepto de microempresa se instala como tal, en la década de los 90' y se la considera como unidades económicas de pequeña escala. Anteriormente, las microempresas se habían identificado bajo un variado tipo de denominaciones como: sector informal urbano, talleres artesanales, trabajo por cuenta propia, trabajo independiente, pequeños emprendimientos, economía popular, estrategias de sobrevivencia, taller autogestionado, economía de subsistencia, pequeña producción, trabajo marginal, entre otros.

Estas denominaciones obedecen al origen histórico y al sector donde se produce su aparición y son otorgadas, generalmente, por el mundo académico, el Estado y se refieren, fundamentalmente, a la acción emprendida durante la Dictadura Militar en Chile, por las Organizaciones No Gubernamentales (ONG). Junto con caracterizar la actividad específica de este nuevo actor económico, se ha pretendido proyectarlo en una cierta dirección económica y/o ideológica. Ello trajo como consecuencia, la aparición de distintos enfoques y estrategias de promoción hacia este sector. (Quijano; 1998)

Posteriormente, se combinó los enfoques de pobreza y autosustentabilidad, llegándose a hipótesis recientes que consideran más al microempresario unipersonal que al trabajador de autosubsistencia por

cuenta propia, en el caso de unidades económicas compuestas por una sola persona. (Márquez, pos.cit. Quijano; 1996)

En las últimas décadas, se han barajado diversos criterios buscando una definición más exacta de microempresa. Un criterio es el operacional, el que busca delimitar la población objetivo, destacando su heterogeneidad, con el fin de legislar y definir programas de apoyo diferenciados. (Ibid)

El criterio de informalidad se usa asociado a la situación de pobreza del sector, relacionado con conceptos de marginalidad y empleo precario, lo que permitiría establecer bases para una definición de políticas sociales focalizadas. (Ibid)

La racionalidad económica, es otro criterio usado para establecer las diferencias entre microempresas, en función de la lógica económica que opera en su interior, permitiendo también la definición de políticas diferenciadas hacia éstas.

De esta manera, existe el criterio de su articulación económica y su relación con los mercados, buscando mejorar su inserción en ellos. Así, el fenómeno microempresarial se problematiza y permite su estructuración como alternativa de desarrollo.

A pesar de todas las consideraciones y enfoques teóricos anteriores, el concepto que más predominó fue el de sector informal y sobre el cual, Tokman (citado por PET; 1993), distingue los siguientes elementos pensando en una definición de microempresa:

- a) *Es una unidad de pequeña escala.*
- b) *Usa tecnologías simples.*
- c) *Tiene escaso requerimiento de capital.*



*d) Hay poca división del trabajo y de la propiedad de los medios de producción.*

*e) Operan al margen del marco institucional, sin autorización estatal y sin protección legal de los trabajadores. (Ibid:1 )*

A comienzos de los 90' y con el cambio de escenario político, el concepto de microempresa dentro del sector informal, por efectos de la cooperación internacional, pasa de una etapa de apoyo sociopolítico a un estadio de financiamiento de programas de promoción socioeconómica, con una importante relación con el aparato del Estado. (CEPAL; 2000: 205)

La presencia de organismos internacionales que financian programas gubernamentales, nos permite incorporar a la microempresa en el diseño de las políticas públicas sociales.

El debate que se produjo hasta el año 1994, tuvo como protagonistas tanto al Estado como a la sociedad civil, donde las ONG jugaron un papel predominante, gracias a su experiencia anterior en la génesis del tema. Ello permitió que los programas de fomento tuvieran mayor flexibilidad, lo que posibilitó la experimentación de alternativas de intervención. (Varas; 1999)

En el año 1990, por primera vez el Estado, a través de la encuesta CASEN, incorpora oficialmente esta categoría ocupacional y, en 1994, con el fin de proceder a la formalización de las microempresas, el Ministerio de Planificación propone una estratificación de éstas sobre la base de la combinación de tres factores: número de trabajadores, monto de capital y nivel de ventas.

La operacionalización del concepto microempresa, así como de los distintos enfoques interpretativos de esta realidad, han llevado a la creación de tipologías en función de una mejor comprensión de la heterogeneidad que

caracteriza a este sector de la economía. Entre las tipologías más aceptadas, están aquellas que definen a la microempresa de acuerdo a su nivel de acumulación.

Van Hemelryck (1993) propone tres niveles de acumulación posibles para la pequeña producción, entre los cuales se encuentra el sector de la microempresa, de acuerdo a su capacidad de ahorro e inserción en la economía:

1. *“Microempresa con capacidad de acumulación ampliada, es decir, aquellas que generan una capacidad de ahorro. Esta categoría se asocia, en general, a la PYME o al sector moderno de la microempresa. Sin embargo, tienen dificultades de acceso al sistema financiero, particularmente, para realizar innovaciones tecnológicas y/o inversiones a mediano y largo plazo.*

2. *Microempresa con capacidad de reproducción simple, es decir, aquellas que no logran generar una capacidad de ahorro importante, pero logran mantenerse en forma estable. Sin embargo, generalmente ello les impide ampliar la capacidad instalada.*

3. *Microempresas de subsistencia o de sobrevivencia, aquellas que no tienen capacidad de ahorro, generan bajos ingresos y tienden a una descapitalización continua. Sus características son similares a las definidas para el sector informal de la economía”.*  
(Ibid: 2)

Cohen (pos.cit. PET; 1988) propone una tipología de las microempresas (informales) también, según tres diferentes regímenes de acumulación. Estos niveles de acumulación se definirán teniendo en consideración la tasa de ganancia, remuneraciones y articulación con los sectores formales e informales de la economía.

1. *“Régimen de reproducción ampliada, cuando la variable de ajuste es el capital, pero utilizando una combinación tecnológica eficiente que le permite competir con las empresas modernas.*

*El sendero de estas empresas puede terminar en su incorporación al sector formal.*

*2. Régimen de reproducción simple, son las que comprimen la tasa de ganancia, manteniendo un nivel de remuneraciones semejante al establecido legalmente. En este caso, las empresas tienden a permanecer en el sector informal.*

*3. Régimen de acumulación deficiente, cuando se restringe la tasa de ganancia y al mismo tiempo los salarios. Dado que no pueden acumular ni tampoco asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo, están condenadas a desaparecer”. (Ibid: 3)*

En la región, cerca de 65 millones de estas pequeñas empresas ofrecen empleo a alrededor de 110 millones de personas. La microempresa ayuda a mitigar la pobreza y estimula la actividad económica al incrementar los ingresos del microempresario de escasos recursos.

Durante épocas de crisis, las redes sociales formadas por las microempresas, constituyen una línea de defensa para los pobres, que les ofrece oportunidades diversas para poder emprender sus iniciativas económicas locales.

La relación entre microempresa y redes sociales, se basa en una relación de funcionalidad. Una red social que no tenga un objetivo concreto y que no reporte beneficios explícitos a cada usuario u organización vinculada con ésta, no tiene mayor proyección en el tiempo, en términos prácticos.

*“La primera red social que entra en acción solidaria es la red familiar de parientes cercanos y, en segundo término, los vecinos y amigos. Entre ellos se comienza a tejer un sistema de apoyos mínimos los cuales se logra paliar y compartir solidariamente. En la vida cotidiana se intercambian bienes y servicios, se prestan herramientas, se apoyan y se ayudan en el cuidado de los hijos. Incluso se llega a modificar la composición del hogar aceptando allegados que puedan aportar algún ingreso”. (S/A; 1988: 71)*

La actividad productiva individual y la utilización de una estructura social específica, en este caso el lugar de residencia, es una herramienta central en las posibilidades de subsistencia familiar, puesto que el área habitacional, no tan sólo es el soporte material donde se instala la unidad económica si no que, desde ésta, se construyen un conjunto de relaciones que, de una u otra manera, se relacionan con la existencia y reproducción de las familias, es decir: lazos de cooperación y ayuda mutua que surgen por vecindad o parentesco; apoyos solidarios externos que se promueven sectorial y localmente; posibilidad de obtener un “pololito” que se consigue entre familiares y conocidos; realización de trabajos y actividades económicas vinculadas a demandas surgidas en el mismo sector; práctica de comprar “fiado” con el pequeño comerciante de siempre, entre otros. En consecuencia, los sujetos de las unidades domésticas en los territorios de escasos recursos, están activamente integrados a estas redes de ayuda mutua e intercambio y circulación de bienes y servicios, basados en la confianza, reciprocidad y el apoyo mutuo.

De acuerdo con lo anterior, existen dos grandes mecanismos destinados a hacer frente a la situación de falta de recursos de las familias en los territorios urbanos: *Las estrategias intrafamiliares*, en que se incluyen acciones destinadas a aumentar ingresos, como lo es el inicio de la microempresa para lograr un ingreso independiente lo que, además, implica el uso de mecanismos que le significan a las familias urbanas adecuaciones en términos de la estructura del gasto y consumo alimenticio y; *las estrategias comunitarias* y de solidaridad social, que son mecanismos que se relacionan con la ayuda de familiares y vecinos para enfrentar la subsistencia. (Cereceda et al; 1987)

Desde esta perspectiva, se puede establecer que en los ámbitos microsociales urbanos, en donde el microempresario se inserta, las redes de relaciones sociales se convierten en un recurso social relevante frente a la inestabilidad laboral e inseguridad económica.

*“Los mecanismos de supervivencia de los marginados comportan la totalidad de su sistema de relaciones sociales (...). Debido a lo inestable y precario de la situación laboral, el aspecto de seguridad económica reviste una importancia desusada para el marginado lo que es un asunto crucial, tales redes sociales representan la parte de un sistema económico informal, paralelo a la economía de mercado, que se caracteriza por el aprovechamiento de los recursos sociales y que opera en base al intercambio recíproco entre iguales”. (Lomnitz; 1987:12-13)*

Por lo tanto, las estrategias de supervivencia son entendidas como una situación de respuesta a las carencias experimentadas; resultante de una imposición que el medio socioeconómico coloca al grupo familiar, lo que hace que sus integrantes se relacionen con su entorno buscando arreglos para subsistir, *“Siendo uno de esos arreglos, justamente, la constitución de una red social de ayuda con vecinos y amigos”.* (Cereceda et al 1987:113).

De esta forma, es posible plantear que este enfoque se vincula con las redes sociales, debido a que éstas son un recurso social que opera sobre la base de un intercambio recíproco entre sujetos, familias, instituciones y organizaciones.

Por otra parte, Espinoza (1995) dice que el enfoque de las estrategias de supervivencia deben ser vistas desde la economía, es decir, cómo la economía está integrada en las relaciones sociales; por ende, todo aspecto económico que se quiere abordar, tiene que hacerse necesariamente dentro de este marco. Por lo tanto, el contenido de las estrategias de supervivencia puede definirse como el conjunto estable de relaciones sociales, antes que como medios utilizados para obtener bienes y servicios.

Desde esta mirada, se plantea que en la medida en que las relaciones sociales son la condición que permite el acceso o circulación de los recursos económicos entre los pobres, la estructura de estas relaciones provee la racionalidad de las estrategias de sobrevivencia. La sobrevivencia, entonces, se trata como una red social establecida para el acceso o circulación de los recursos.

Ahora bien, el status de la microempresa, hoy por hoy, se caracteriza porque tiene una inserción precaria, frágil y subordinada en el mercado, tanto desde el punto de vista económico como social, pero tal estatus no determina que este sector tenga necesariamente como significativo a la pobreza y, por lo mismo, tampoco puede ser abordado desde el enfoque de las estrategias de sobrevivencia. El sector microempresarial, es un sector heterogéneo desde el punto de vista económico y productivo; heterogeneidad que es bien ejemplificada por las distintas tipologías que de esta realidad se han hecho, las cuales han sido mencionadas y descritas precedentemente.

Tomando como base, entonces, que las relaciones sociales son efectivamente económicas y que, en tal sentido, todo sujeto urbano establece una red social para el acceso a bienes y servicios, bien puede plantearse acceder a las relaciones sociales que tienen los microempresarios, a través del Enfoque de Redes Sociales.

De esta manera, puede observarse cómo la heterogeneidad microempresarial que se da desde el punto de vista productivo (microempresas más cercanas a la pobreza y microempresas con alta productividad) se traduce, a su vez, en una variedad de distintas redes sociales con las cuales los microempresarios se relacionan y benefician mutuamente.

## **CAPÍTULO IV**

### **MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN LA ACTUALIDAD**

Las microfinanzas y el microcrédito, son conceptos muy utilizados dentro del ámbito empresarial, específicamente, en el ámbito de las Bancas, Cooperativas y Organizaciones No Gubernamentales, que administran y otorgan dicho financiamiento para el fomento productivo de la microempresa.

El microcrédito, cada día posee mayor importancia entre las personas en situación de pobreza y sectores de clase media, ya que constituye un aporte económico que facilita el despegue o desarrollo de una iniciativa económica personal o familiar permitiendo, seguidamente, el sustento cotidiano de grupos familiares completos, y la generación de empleo en mucho de estos casos.

En el presente capítulo, tiene como objeto abordar las microfinanzas y el microcrédito, en relación a sus conceptos generales; la evolución del microcrédito en el mundo y los desafíos de éste en la actualidad, respecto a la superación de la pobreza.

## 1. LAS MICROFINANZAS Y EL MICROCRÉDITO: CONCEPTOS GENERALES

Las Microfinanzas han evolucionado como un camino de desarrollo económico dirigido a beneficiar a mujeres y hombres de bajos ingresos. La expresión se refiere a la prestación de servicios financieros a clientes de bajos ingresos, incluyendo a los autoempleados.

Los servicios financieros, por lo general, incluyen ahorro y crédito; sin embargo, algunas organizaciones de Microfinanzas también proveen servicios de seguro y pago. Además de la intermediación financiera, muchas ofrecen servicios de intermediación social, tales como la formación de grupos, el desarrollo de la confianza en sí mismos y el entrenamiento para desarrollar las capacidades financieras administrativas entre los miembros de un grupo. Por lo tanto, la definición de las microfinanzas frecuentemente incluye tanto la intermediación financiera como la intermediación social.

*“Las microfinanzas no son simples operaciones bancarias, sino son una herramienta de desarrollo”.* (Ledgerwood; 1998: 1)

Por consiguiente, *“Las microfinanzas son servicios financieros integrales a microempresarios que incluye: crédito, ahorro, seguros, entre otros”.* (Chamorro; 2004: 2)

Refiriéndonos al microcrédito, podemos señalar que éste forma parte de las microfinanzas y que constituyen un aporte para el desarrollo de la microempresa a nivel local. Éstos son destinados por los deudores a financiar sus pequeños negocios y superar emergencias.



*“El microcrédito es llamado hoy la provisión de pequeñísimos préstamos (en su mayoría menores que el equivalente de US\$ 100), de cortísimo plazo, a gente pobre carente de acceso al sistema financiero convencional”.* (Fuenzalida; 1998: 2).

El Programa de Economía del Trabajo (PET), señala que el microcrédito es, en efecto, un crédito.

Herrera (2003), distingue el microcrédito del conjunto de operaciones crediticias tradicionales o convencionales, puesto que:

*a) “Opera a micro escala, es decir, es una operación fundamentalmente de muy pequeño monto, en un rango que estimamos va desde los U\$ 14 a los U\$ 150 y no superior a este último;*

*b) Considera plazos menores a los convencionales, en general, no superior a 8 meses;*

*c) Su metodología permite cumplir objetivos sociales contemplando para ello, por ejemplo, la realización de cobros semanales en terreno, así como evitar que los potenciales beneficiarios caigan en manos de prestamista usureros;*

*d) La estrategia de intervención que llevan a cabo, se estructura fundamentalmente sobre la base de la confianza con sus clientes, manifestado, por ejemplo, en la no existencia de ganancias reales;*

*e) En términos de la infraestructura organizacional necesaria para operarlo, presenta como característica vital el ser económicamente viable, esto es, considera el cobro de una tasa de interés para cada operación, exige una disminución dramática de los costos fijos y la presencia de un gran número de clientes (masividad)”.* (Ibid: 32)

Por su parte, según el Foro de Microfinanzas, titulado “Costos de Administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no Tradicionales” realizado en Washington D.C., EE.UU. (1997), se determina que la palabra microcrédito difiere de país a país; no obstante, se han utilizado algunos de los siguientes criterios para tratar de precisar el concepto:

- **Tamaño de los préstamos:** *Se trata de montos pequeños, es decir, préstamos “micro”, los cuales son poco atractivos para la banca tradicional, por su alto costo de operación y baja rentabilidad.*

- **Segmento Objetivo:** *Microempresarios, generalmente integrantes de familias de bajos ingresos, que no poseen acceso a servicios de la banca tradicional.*

- **Destino de los fondos:** *Actividad que genera valor o actividad productiva. Generación de ingreso y desarrollo de la microempresa, cuya característica principal es el grado de su informalidad. Sin embargo, los fondos también pueden ser para usos comunitarios.*

- **Términos y condiciones del préstamo:** *Plazos cortos, amortizaciones frecuentes y ausencia de garantías de ejecución legal. En su mayoría los términos y condiciones para préstamos microcrediticios son fáciles de entender, y apropiados para las condiciones locales de la comunidad o del grupo meta.*

- **Tecnología Crediticia:** *Proceso de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito poco convencional, intensivo en el empleo de recursos humanos y, por tanto, intensivo en el costo asociado a cada una de las transacciones”. (Foro de Microfinanzas, pos.cit. Guzmán; 1997: 6)*

Una definición aceptada del concepto Microcrédito, que toma en cuenta los criterios anteriormente mencionados, es la celebrada en febrero de 1997, en la Cumbre de Microcrédito, realizada en Washington D.C., EE.UU. En esta ocasión se adoptó la siguiente definición:

*“Microcrédito, es el nombre concedido a aquellos programas que otorgan préstamos pequeños a personas pobres, para proyectos que son generadores de ingreso y de auto-empleo, permitiendo el cuidado y la manutención de ellos y de sus familias”. (Cumbre de Microcrédito; 1997: 6)*

Es decir, según esta definición, el microcrédito es la colocación de pequeños préstamos a personas o empresarios en situación de pobreza, permitiendo acceder a éstos a instituciones formales de préstamo, lo que les permite invertir en sus pequeños negocios.

## **2. EL MICROCRÉDITO EN EL MUNDO**

El valor del microcrédito y su potencial para ayudar a los más pobres, se comprueba en las conclusiones que se obtienen de la experiencia práctica y en estudios de evaluación de impacto. Estos programas otorgan préstamos pequeños a los pobres, a fin de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permita mantenerse a sí mismos y a sus familias.

Se relaciona a los microcréditos, entonces, con pequeños préstamos otorgados a personas de escasos recursos, que no tienen las garantías crediticias con entidades bancarias o financieras.

En general, el sistema financiero excluye a un porcentaje importante de la población de la posibilidad de acceder a créditos, porque no cumplen una serie de requisitos económicos. Sin embargo, el Grameen Bank (2005) genera la posibilidad real de que los pobres trabajen, tal vez, una de las facetas más olvidadas por los planificadores de las políticas sociales de los gobiernos mundiales, que es la faceta de productores de su propio desarrollo.

Hay que confiar plenamente en la capacidad de las personas. El supuesto fundacional de su idea, es la iniciativa como herramienta de superación de su condición social. Es por esto que, sus dardos apuntan a criticar los programas de bienestar de los gobiernos. La fórmula verdaderamente efectiva para que la gente supere la pobreza, es a través de la organización y la iniciativa personal, y no el asistencialismo característico, que crea dependencia e inhibe la capacidad de los individuos. (Yunus; 2005)

Es por esto, que mencionaremos unas de las experiencias más importantes y difundidas en el ámbito de las microfinanzas. Esta experiencia corresponde a: el Banco Grameen o banco de los pobres de Bangladesh, que otorga créditos a través de un sistema que no está basado en requisitos de garantías reales; sino la confianza mutua, la responsabilidad y la participación. Es decir, prestan a los más pobres, dinero con tasas vigentes en el mercado sin demandar garantías.

Prestar dinero, bajo las tasas del mercado, asegura que los beneficiarios comprendan que no están recibiendo caridad, sino un verdadero préstamo por el que deben trabajar para rembolsar, generalmente, en cuotas semanales (el préstamo promedio tiene un período de madurez de un mes). Prestar dinero sin la necesidad de garantías permite que los más pobres, que no disponen de éstas, no sean excluidos.

*“Los resultados hablan por sí mismos: un 97% de tasa de reembolso y una reducción en el costo de los préstamos a los más pobres. La alta tasa de reembolso es el resultado de los mecanismos utilizados para evaluar y recolectar los préstamos. El costo del préstamo ha disminuido, debido a que antes los habitantes más pobres sólo tenían acceso al crédito por medio de los usureros de los préstamos, cuyas tasas de interés eran mucho más altas”. (Maldonado-Villar; 1996: 1)*

Además, el crédito por pequeño que sea, brinda la posibilidad de iniciar un emprendimiento económico y enfrentar problemas de cesantía e inestabilidad laboral, aumentando el ingreso familiar, la inversión y, eventualmente, la capacidad de ahorro.

Yunus, había comenzado prestando dinero de su propio bolsillo a algunas mujeres de Jobra, una pequeña aldea cercana a la Universidad de Chittagong, donde integraba el Departamento de Economía. Luego amplió los créditos con fondos que obtuvo ofreciéndose como garante. (Yunus; op.cit.)

La experiencia del Banco Grameen en la India, demostró que el microcrédito es un instrumento efectivo en el alivio de la pobreza. La evolución posterior de este tipo de iniciativas, ha conducido a utilizar el instrumento microcrediticio dentro de programas más amplios, por ejemplo, de desarrollo local, organización comunitaria, actividades de capacitación y estímulo del ahorro por parte de los hogares más pobres.

### **3. APORTES Y DESAFÍOS DEL MICROCRÉDITO EN LA ACTUALIDAD**

El microcrédito es un instrumento que facilita el acceso a servicios financieros por parte de personas con escasos recursos y que se encuentran excluidos del sistema financiero formal, por no contar con las garantías reales exigidas por la Banca convencional. El acceso a estos servicios constituye un pilar fundamental para fortalecer y diversificar los sistemas de sustento de las familias urbanas y campesinas marginadas. Esto se logra a través de la inversión del capital prestado que permiten a las personas, iniciar o ampliar su propio emprendimiento y aumentar sus ingresos.

Sin embargo, hoy por hoy, existen muchas personas que creen que el microcrédito debe centrarse en un objetivo de cambio social, el cual apunta a la superación de la pobreza en el mundo. Para algunos, este tema comprende otras iniciativas y acciones más diversas y complejas, en cambio otros, basan sus esperanzas y voluntades en el microcrédito, como una herramienta práctica y fundamental para la erradicación de la pobreza en el mundo, constituyéndose en un desafío alcanzable para quienes apuestan por su viabilidad.

La experiencia de los últimos años ha demostrado la eficacia del microcrédito ya que permite que millones de las familias más pobres del mundo, y especialmente las mujeres, reciban créditos para poner en marcha iniciativas económicas que les generen nuevos ingresos. Asimismo, permite el desarrollo de la capacidad emprendedora de estos actores sociales y el fortalecimiento de sus habilidades y potencialidades, las cuales trascienden del ámbito de sus pequeñas unidades productivas, hacia la relación interna de la formación y organización familiar.

En la Cumbre Regional del Microcrédito realizada en Santiago de Chile (2005), se demostró que con la ayuda de personas e instituciones, los más pobres pueden salir adelante con su propio esfuerzo.

La realización de esta cumbre permitió establecer dos importantes objetivos, los cuales constituyen un desafío, tanto para los 1.160 delegados de instituciones microfinancieras de 38 países que participaron, como para el Presidente Ricardo Lagos y el Presidente de Banco Estado, Javier Etcheberry, organizadores del encuentro internacional.

Estos últimos explicaron que, “A través del aprendizaje que sostuvieron en el encuentro, se pudo avanzar en la meta de este evento: *Acabar con la pobreza en el planeta*”. (Cumbre Regional del Microcrédito; 2005: 1). Los dos objetivos propuestos fueron:

1) *“Trabajar para asegurarse que 175 millones de las familias más pobres del mundo, especialmente mujeres de estas familias, reciban un crédito de auto empleo y otros servicios financieros y empresariales para el final del año 2015. Con un promedio de 5 miembros por familia. Esta medida puede llegar a favorecer a 875 millones de personas.*

2) *Trabajar para asegurarse que 100 millones de las familias más pobres del mundo, superen sus ingresos diarios inferiores a 1 dólar diario (ajustado a la paridad de poder adquisitivo) antes que culmine el año 2015. Si se considera un promedio de 5 miembros por familia, esto implicaría que 500 millones de personas habrán aumentado sus ingresos por encima de 1 dólar diario”.* (Ibid: 1).

De esta forma, se estará completando el objetivo de Desarrollo del Milenio de recortar la pobreza absoluta a la mitad. Este gran objetivo se acordó el año 2000 en la Cumbre del Milenio, aprobado por más de 180 jefes de Estado. (Ibid)

La realización de esta cumbre, pone de manifiesto la importancia mundial que revierte el microcrédito en la actualidad, por constituir un medio viable para la superación de la pobreza. Sin embargo, este desafío no sólo requiere el compromiso de todos los jefes de Estado, sino que también, la participación internacional de organismos públicos y privados, que promuevan y potencien el surgimiento de mayores sistemas financieros en el mundo para el otorgamiento de microcréditos a familias pobres que requieran emprender iniciativas económicas.

En relación a los desafíos del microcrédito en la actualidad, cabe señalar la importancia que implica promover y/o fortalecer sistemas e instituciones dedicadas al microcrédito, puesto que este desafío invita a adaptar estos sistemas a cada realidad nacional y regional, con el fin de facilitar la movilización de recursos, de tal forma, que contribuyan a disminuir la vulnerabilidad económica de las familias y personas excluidas del sistema bancario formal y que viven en situación de pobreza.

Es así como, el microcrédito es un medio financiero importante en la lucha contra la pobreza, ya que fomenta la creación de empleo y la seguridad económica de muchas familias.

También, da autonomía a las personas que viven en pobreza, en particular a las mujeres, contribuyendo a crear una economía en la que todos y todas participen sin exclusión.

*“El microcrédito es una herramienta concreta para que los países avancen hacia una realidad más justa. Constituye un desafío masificar las microfinanzas y reducir las exclusiones”. (Lagos; 2005: 2)*

*“El microcrédito es una de las herramientas más eficaces para permitir a las personas explorar su energía e ingeniosidad. El microcrédito tiene la exclusiva habilidad de dar a los pobres acceso a oportunidades para crear auto empleo, crear negocios, comunidades y economías desde su base. Las microfinanzas ayudan a equilibrar las desigualdades de género y fomentan el empoderamiento de las mujeres muy eficazmente, a la vez que generan mayores oportunidades para sus hijos. El microcrédito es el segmento perdido del sector financiero”. (Yunus; op.cit: 4)*

Yunus, realizó un llamado a los líderes mundiales para profundizar en su compromiso con el microcrédito y convertirlo en la piedra angular en la lucha contra la pobreza y los esfuerzos por alcanzar los objetivos del



Desarrollo del Milenio. Es decir, superar la pobreza es esencialmente un proceso de liberar la creatividad de la gente bajo la pobreza. (Ibid)

Es necesario destacar que para Yunus, la reducción de la pobreza es su bandera de lucha. Él ha recorrido el mundo profetizando su sistema de microcréditos, ayudando a las personas a recuperar su dignidad a través de la iniciativa personal. Esto demuestra que aún, en este sistema capitalista donde se registran altos niveles de individualidad y frialdad de la población ante problemas tan masivos e importantes como la pobreza, existen personas altruistas que creen en un cambio estructural de la sociedad, donde no exista, por ejemplo, exclusión, hambruna y pobreza, y que mantienen la esperanza de construir un mundo mejor, sin desigualdades e injusticias de ningún tipo.

*“El microcrédito es un poderoso instrumento de lucha contra la pobreza que ha demostrado ser útil a personas de los seis continentes y de casi todos los países. Se estima que, en la actualidad, los programas de microcrédito benefician aproximadamente a 8 millones de personas muy pobres de países en desarrollo. El valor del microcrédito y su potencial para ayudar a los más pobres se comprueba en las conclusiones que se obtienen de la experiencia práctica y en estudios de evaluación de impacto”. (Castro; 2005: 1)*

Asimismo, se plantea que el microcrédito *“Es la herramienta más eficaz que se ha inventado para eliminar la pobreza; si están bien gestionados, los microcréditos pueden ser la panacea”*. (Otero; 2004: 1)

En muchos países de América Latina, el motor fundamental que los impulsa es la microeconomía. Cabe señalar que, mientras los gobiernos se preocupan por buscar las grandes empresas multinacionales para explotar sus recursos, no dimensionan que el fomento a la microempresa, a través del microcrédito, es una fuerza muy importante para el desarrollo.

De esta manera, el camino hacia la erradicación de la pobreza en América Latina pasa porque los gobiernos potencien los microcréditos a través de medidas y programas serios, eficaces y responsables, pues hasta ahora lo único que han hecho, es abrir una ventanilla de microcrédito, y no hay estrategia. (Ibid)

*“No obstante, un tema desafiante que debiera ser abordado a nivel internacional, se relaciona con la desprotección social que enfrentan las personas que trabajan en el sector microempresarial. Por lo general, no cuentan con relaciones contractuales formales que permitan acceder a dispositivos de seguridad social, como previsión en salud o ahorro para la vejez. Tampoco tienen seguros de accidentes ni los beneficios del seguro de cesantía. Los costos de la formalización del negocio, de la contratación y el despido de personal, sumado a las rigideces horarias, son todos factores que impactan negativamente en la microempresa. Dado que ha llegado para quedarse, resulta clave idear sistemas de protección a la medida del sector y que mejoren la calidad de vida de aquellos que subsisten de su desarrollo”. (Moreno; 2005: 2)*

Actualmente, se registra bastante aprendizaje acumulado por las instituciones públicas y privadas que trabajan con este tipo de herramientas, que valdría la pena que rescatasen los equipos económicos de las diversas coaliciones. Ampliar la disponibilidad de servicios financieros a los más pobres, es enriquecer una estructura de oportunidades muy constreñida, y la entrega del microcrédito, junto a otros apoyos, fortalece los activos del hogar y el negocio. Ambos aspectos son fundamentales para acelerar la reducción de la pobreza en los países. (Ibid)

Existe un amplio consenso en los autores revisados respecto a la importancia del microcrédito como herramienta viable para la superación de la pobreza. Naturalmente, es preciso concretar acciones conducentes a crear y canalizar fondos - especialmente de los gobiernos y donantes - a las instituciones que otorgan microcréditos, mediante organizaciones autónomas

de financiamiento a nivel nacional y regional, para abarcar, en la medida de lo posible, la totalidad de demandas y cumplir, de este modo, el objetivo de Desarrollo del Milenio planteado en el año 2000.

Es así, como el microcrédito contribuye a generar lazos de solidaridad, participación comunitaria democrática, cohesión e integración social, dinamismo de las economías locales y fomento de la colaboración entre personas e instituciones implicadas en el desarrollo económico de todos los países del mundo.

## **MARCO REFERENCIAL**

## **CAPÍTULO V**

### **LA MICROEMPRESA EN CHILE**

El presente capítulo, muestra los datos cuantitativos del sector de la micro y pequeña empresa en cuanto a su situación actual en nuestro país, los que se han obtenido de diferentes publicaciones aplicados a la microempresa en nuestro territorio, tanto de organismos privados como gubernamentales, en torno a la situación social y financiera de la microempresa en Chile.

#### **1. PEQUEÑAS EMPRESAS, UN GRAN SECTOR**

Las empresas de menor tamaño, representan más del 97% de todas las unidades productivas legalmente constituidas en el país y emplean alrededor del 55% de los trabajadores chilenos.

Se encuentran en todos los sectores productivos y presentan una distribución regional mucho menos concentrada en la Región Metropolitana que las empresas medianas y grandes. Son empresas cuyo desarrollo contribuye al crecimiento y la equidad, que se adaptan más rápidamente a los cambios del mercado y que son buenos clientes del sector financiero.

#### **2. MÁS DE UN MILLÓN DE EMPRENDEDORES**

En el país funcionan aproximadamente 1.200.000 empresas formales e informales. Las formales son 652.445 empresas, según se establece en el Cuadro 1, o sea, 54% del total. Las restantes, estimadas en unas 550.000, se encuentran en el área de la informalidad

**Cuadro Nº 1**  
**DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS FORMALES POR TAMAÑO<sup>2</sup>**  
**(NÚMERO DE EMPRESAS Y PORCENTAJES)**

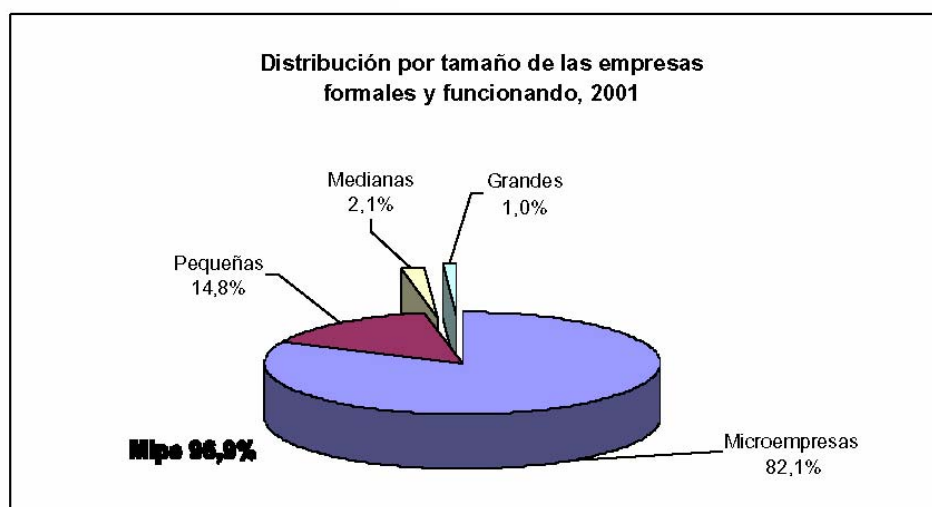
Años	Micro		Pequeña		MIPE		Mediana		Grande		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
1994	435.852	81,91	80.099	15,05	515.951	96,96	11.217	2,11	4.950	0,93	532.118	100
1995	451.652	81,53	84.953	15,33	536.605	96,86	12.005	2,17	5.389	0,97	553.999	100
1996	474.778	81,59	88.776	15,26	563.554	96,85	12.621	2,17	5.726	0,98	581.901	100
1997	474.604	81,04	91.452	15,62	566.056	96,66	13.345	2,28	6.225	1,06	585.626	100
1998	511.045	81,48	96.322	15,36	607.367	96,83	13.590	2,17	6.271	1,00	627.228	100
1999	520.544	82,57	91.286	14,48	611.830	97,05	12.792	2,03	5.836	0,93	630.458	100
2000	533.479	82,51	93.842	14,51	627.321	97,03	13.159	2,04	6.065	0,94	646.545	100
2001	535.537	82,08	96.842	14,84	632.379	96,92	13.597	2,08	6.469	0,99	652.445	100
<i>Variaciones</i>		Micro		Pequeña		MIPE		Mediana		Grande		Total
1999-1998		1,86		-5,23		0,73		-5,87		-6,94		0,51
2000-1999		2,48		2,80		2,53		2,87		3,92		2,55
2001-2000		0,39		3,20		0,81		3,33		6,66		0,91
2001-1994		22,87		20,90		22,57		21,22		30,69		22,61

FUENTE: I&G, actualizado a 2001 por SERCOTEC, con base en información del Servicio de Impuestos Internos.

<sup>2</sup> La clasificación de las empresas por tamaño se hace de acuerdo con el nivel de ventas anuales netas de I.V.A.: - Microempresa: hasta 2.400 UF de ventas  
 - Pequeña empresa: entre 2.401 UF y 25.000 UF de ventas  
 - Mediana empresa: entre 25.001 UF y 100.000 UF de ventas  
 - Gran empresa: más de 100.000 UF de ventas

Las microempresas formales que realizaron alguna operación durante el 2001 representaban el 82.08% del total. Las pequeñas empresas eran el 14.84%; las medianas sólo un 2.08%; y las grandes empresas apenas el 0.99% del universo de empresas formales, como se puede observar en el Cuadro 1.

**Gráfico N° 1**

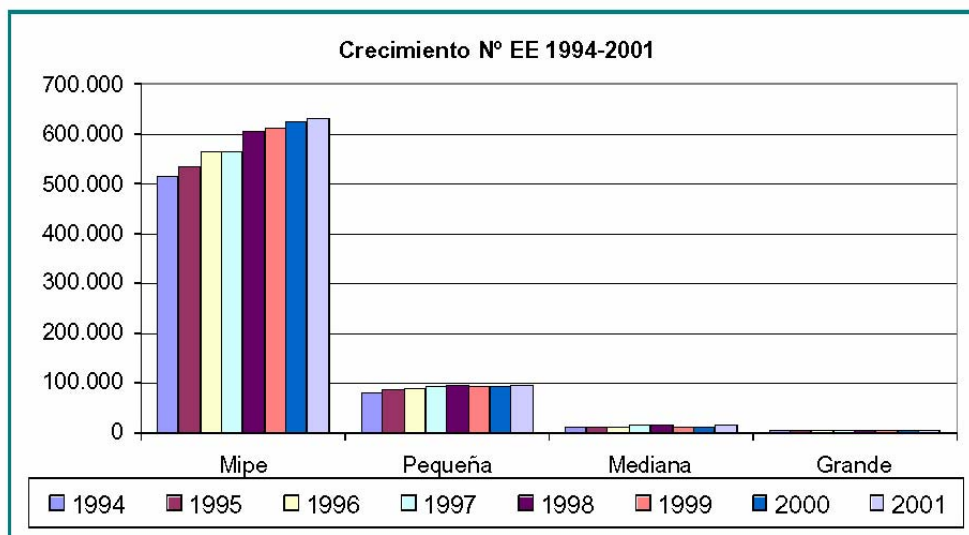


**FUENTE:** Cuadro N° 1.

La cantidad de MIPES se ha incrementado de manera notable entre 1994 y 2001: las microempresas han aumentado en un 22.87%, en tanto que las pequeñas, lo han hecho en un 20.9%. Lo anterior significa un aumento neto de aproximadamente 117.000 MIPES en dicho período.

Es interesante notar que entre 1998 y 1999, cuando la economía chilena sufrió su única contracción en los últimos 15 años, el número de empresas de todos los tamaños disminuyó, excepto las microempresas, lo cual muestra que éstas son un factor amortiguador del desempleo en los períodos de crisis.

Cuadro N° 2



Fuente: I&G, actualizado a 2001 por SERCOTEC, con base en información del Servicio de Impuestos Internos.

Además de las unidades productivas formalizadas, diversas fuentes señalan que existe un elevado número de empresas informales. Entre ellas se han considerado los antecedentes de la información que entrega el Servicio de Impuestos Internos (SII), respecto del universo de las empresas formales, que al 2000 representaban 646.545. Por otra parte, de la encuesta CASEN 2000 se desprende que habría 1.303.388 unidades empresariales, lo que por diferencia con el número de empresas formales, da un total de empresas informales que alcanzaría a 656.843, lo que representa un 50,4% del total de empresas.

Un estudio de la empresa Focus 3 de la misma época, sobre 34 comunas del Gran Santiago, señala que un 42% de las microempresas son informales. Si se aplica esta tendencia al universo, significaría que si hay alrededor de 533.479 microempresas formales, habría otras 390.000 informales, lo que totaliza unas 923.000 microempresas.



Si se añaden las 94.000 pequeñas, se alcanza una cifra superior al millón de micro o pequeñas empresas.

Por otra parte, las cifras preliminares del Censo Nacional de Población y Vivienda elaboradas por el INE, sobre categorías de ocupación, muestran que durante el trimestre agosto-octubre del 2002, la categoría empleadores alcanzó una cifra de 167.150 personas. Al mismo tiempo, los trabajadores por cuenta propia ascendieron a 1.353.370. Si bien, esta última cifra tiende a sobrestimar el número de emprendedores, porque incluye a personas que durante el período de encuesta trabajaron al menos una hora en una actividad independiente, ella permite visualizar el enorme contingente de personas que realiza una actividad de pequeño volumen, asumiendo riesgos y trabajando sin la cobertura que puede dar un empleo asalariado.

Por lo tanto, aunque la definición precisa varíe y las fuentes de datos no entreguen cifras enteramente compatibles, se puede estimar que actualmente en Chile existen a lo menos 1,2 millones de unidades productivas formales e informales.

### **3. TRES MILLONES DE TRABAJADORES**

Por sus características tecnológicas, la micro y pequeña empresa es intensiva en mano de obra, lo que significa que, para un mismo nivel de producción, es capaz de generar más empleo que las empresas de mayor tamaño. Este hecho, transforma al sector en uno de los mayores empleadores en el nivel nacional.

El Cuadro N° 3 muestra que 4.22 millones de personas (77.5% del total) trabajan en unidades de producción o servicios, formalizadas o no.

La encuesta CASEN entrega información del empleo desagregado por tamaño de empresa; definido éste por el número de trabajadores y no por su nivel de ventas.

Como ésta es una encuesta de hogares y no de empresas, el dato que se entrega en el hogar acerca del tamaño de la empresa en la cual trabajan las personas activas que lo componen, es bastante impreciso. Salvo el caso de empresas de muy pocos trabajadores, los encuestados no conocen con precisión su tamaño en términos de empleo.

**CUADRO Nº 3  
ESTRUCTURA DEL EMPLEO  
CHILE. 2000**

Categoría	Empleo (mil personas)	% Empleo Total	% Empleo en Empresas
Trabajadores por cuenta propia	1.081,81	19,86	25,63
Otras unidades productivas	3.139,76	57,66	74,37
Subtotal empresas	4.221,57	77,52	100,00
Sector Público más FFAA	619,92	11,38	
Servicio doméstico	316,68	5,81	
No sabe	287,80	5,28	
Total Empleo	5.445,97	100,00	

**FUENTE:** SERCOTEC, con base en la encuesta CASEN 2000.

A pesar de estas limitaciones, puede considerarse como una estimación razonable el dato de la Encuesta CASEN 2000, que muestra la existencia de 2,97 millones de trabajadores vinculados a la micro y pequeña empresa y al trabajo independiente, cifra que representa un 54,5% del empleo total.

Considerando la existencia de 1,08 millones de trabajadores por cuenta propia (y haciendo la suposición de que todos ellos son microempresarios), las 632 mil MIPes formales deberían ocupar algo más de tres personas cada una para llegar a la cifra de los 3 millones de empleos identificados por la CASEN.

Este promedio de número de empleos por unidad productiva MIPE es compatible con los resultados de estudios parciales realizados en el nivel de determinadas comunas y territorios del país.

Sin embargo, resulta evidente que se precisa mejorar la información básica y profundizar el análisis de la distribución del empleo por tamaño de empresa, para tener una visión más confiable y desagregada acerca de este importante indicador.

#### 4. PRESENTES EN TODOS LOS SECTORES PRODUCTIVOS

Las micro y pequeñas empresas se encuentran presentes en todas las actividades económicas significativas del país. No obstante, su participación se concentra principalmente en cuatro sectores: Comercio, Transporte, Agricultura e Industria. Estos cuatro sectores agruparon al 68% de las microempresas y al 60% de las pequeñas empresas, tal como puede apreciarse en el Cuadro N° 4.

**CUADRO N° 4  
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS  
POR RAMA DE ACTIVIDAD Y TAMAÑO. 2001**

<i>Rama de Actividad</i>	<i>Microempresas</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>
<i>Comercio</i>	45,7	106,2	151,9
<i>Transporte</i>	8,8	22,3	31,1
<i>Agricultura</i>	12	24,1	36,1
<i>Industria</i>	6,2	42,6	48,8
<i>Servicios</i>	9,1	20,2	29,3
<i>Construcción</i>	4,8	25,8	30,6

**FUENTE:** Elaborado por SERCOTEC, con base en información del SII.

Si se compara con información de 1994, los sectores agrícola, industrial y de servicios personales han disminuido sus porcentajes de participación dentro del número total de empresas. En el caso de la industria, la caída proviene fundamentalmente del subsector de manufacturas de textiles, vestuario y cuero. En contraste, entre 1994 y 2001, el número de MIPes que opera en el comercio, el transporte, los “servicios prestados a las empresas” y la construcción ha venido representando proporciones crecientes del total de empresas formales.

## 5. FACTOR DE DESARROLLO REGIONAL

Los datos del SII permiten observar la distribución de empresas según tamaño a lo largo del país. El Cuadro N° 5 muestra esa distribución en el año 2000.

**CUADRO N° 5  
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS  
POR REGION Y TAMAÑO DE EMPRESA. 2000.  
(EN PORCENTAJES)**

REGIONES	MICRO	OTROS		GRANDES
<i>Metropolitana</i>	36,6	50,9	62,0	71,9
<i>Bío-Bío</i>	10,9	9,3	7,2	5,3
<i>Valparaíso</i>	10,3	9,4	7,1	4,8
<i>Maule</i>	7,5	4,8	3,3	2,1
<i>Los Lagos</i>	6,9	6,1	4,3	3,6
<i>Libertador</i>	5,5	4,3	2,9	1,9
<i>Araucanía</i>	5,4	3,9	2,9	1,8
<i>Antofagasta</i>	3,0	2,6	2,2	1,9
<i>Otras regiones</i>	13,9	8,7	8,1	6,7
<i>Total</i>	100	100	100	100

FUENTE: Elaborado por SERCOTEC con base en información del SII.

Puede apreciarse que a mayor tamaño de las empresas, mayor es su concentración en la Región Metropolitana, la cual llega al 71.9% en el caso de las empresas mayores.

Se observa también, que las micro y pequeñas empresas están distribuidas a lo largo del país en forma relativamente proporcional al tamaño poblacional, lo que revela que el desarrollo de este sector puede ser un factor relevante de equidad regional.

## **6. FLEXIBLES ANTE UN MUNDO CAMBIANTE**

La realidad nos muestra, que las micro y pequeñas empresas representan la inmensa mayoría del universo empresarial de Chile y que es razonable pensar que, son básicamente, el segmento que está dando origen a las empresas de mayor tamaño y que, adecuadamente fomentadas, pueden prosperar y contribuir a que la actividad productiva nacional se adapte con fluidez a las cambiantes condiciones de los mercados.

Si se toma el significativo caso de la Región Metropolitana y se compara la creación y cierre de microempresas con la de empresas pequeñas, medianas y grandes, las cifras disponibles para el período 1990-1997 permiten observar que la tasa de natalidad neta de ambos segmentos de empresas es similar, en torno al 3,4%. Sin embargo, para las microempresas esta cifra se explica por una tasa de natalidad en torno al 17% anual y una tasa de mortalidad de 13,9%. (SERCOTEC; 2000)

En cambio, las pequeñas, medianas y grandes empresas, como conjunto, nacen y mueren a un ritmo más lento (7,2% y 3,8% respectivamente).

Esta dinámica de creación y desaparición de empresas es compatible con los resultados de un reciente estudio realizado por la corporación internacional Global Entrepreneurship Monitor (GEM), para un conjunto de 37 países de desarrollo elevado e intermedio.

Según el informe emitido en noviembre de 2002, Chile es el tercer país más emprendedor de la muestra, pues uno de cada seis chilenos adultos está participando como socio o gestor de actividades emprendedoras.

Se define emprendedor como alguien que en los últimos doce meses ha estado movilizandorecursos para la creación de un nuevo negocio, Chile muestra alrededor de 1,5 millones de emprendedores (gestores o socios), lo que significa un número absoluto mayor que países mucho más poblados, como Japón, Francia o España. Esta cifra, es plenamente compatible con los 1,2 a 1,4 millones de micro y pequeñas empresas formales e informales, que se estimó en el punto 1.

Es importante señalar que estos emprendimientos no son sólo el fruto de la vocación emprendedora. Aproximadamente, un 43% de esos emprendedores declara que está embarcado a la fuerza en un nuevo negocio, ya que no ha podido insertarse en el mercado laboral de otra manera, mientras que un 57% inició su negocio de manera que autodefine como voluntaria. Para ambos segmentos, el emprendimiento (casi en su totalidad micro o pequeño) constituye la oportunidad para realizarse y aportar a la sociedad. Chile, a diferencia de otros países de mayor desarrollo, no se caracteriza por facilitar la reinserción del micro o pequeño empresario que fracasó.

Sin embargo, de acuerdo con GEM, el 40,6% de los que han fracasado recientemente están emprendiendo otra vez. Esta cifra es coherente con la tasa estimada de sobrevivencia para las microempresas en el período 1990-1997, en torno al 63% anual, y alrededor del 70% para las pequeñas.

Cada año, más de un tercio de los nuevos emprendimientos fracasa, pero después de buscar nuevas posibilidades y alternativas de negocio, surgirán otras micro y pequeñas empresas, ya sea por un reintento de parte del empresario que cerró, o por la incorporación de nuevos emprendedores.

## 7. BUENOS CLIENTES DEL SISTEMA FINANCIERO

La información proporcionada por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financiera (SBIF) muestra una veloz incorporación al sistema financiero de las empresas chilenas entre 1994 y 1997, llegando a porcentajes muy altos, aún en comparaciones con estándares de países desarrollados. El estrato de empresas que muestra un proceso de bancarización más rápido es precisamente la microempresa. Los programas públicos para apoyar este proceso, tales como los subsidios entregados por FOSIS y SERCOTEC, al costo de transacción de los créditos que los Bancos, otorgan a las microempresas, parecen haber tenido gran importancia en este resultado.

### Cuadro Nº 6

#### PORCENTAJE DE EMPRESAS CON ACCESO AL CRÉDITO DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL SOBRE EL TOTAL DE EMPRESAS DE SU MISMO TAMAÑO (1994-2000)

Tamaño	1994	1997	2000
Micro	32.03	43.79	39.43
Pequeña	63.44	65.53	61.85
Mediana	75.08	74.87	72.13
Grande	84.14	81.22	78.32
Total	36.86	60.93	51.57

FUENTE SBIF

Como puede observarse en el cuadro anterior, en 1997 el 43,8% de las microempresas tenían acceso al crédito en el sistema financiero, (porcentaje que bajó a 39,4% en el año 2000). La pequeña empresa, por su parte, mantiene su tasa de participación en el sistema financiero durante el período analizado, con una leve tendencia a la baja en los últimos tres años.

## **8. ESLABÓN ENTRE CRECIMIENTO Y EQUIDAD**

El 98,25% de los patrones o empleadores, el 88,37% de los trabajadores por cuenta propia, el 80,81% de los empleados y el 85,59% de los familiares no remunerados, que laboran en microempresas, pueden ser definidos como no pobres (aquel grupo de personas que conjuntamente con su grupo familiar se sitúa por sobre la "línea de pobreza") . Estas cifras se desprenden de la encuesta CASEN 2000.

El Cuadro 7, resume la situación de las familias del mundo de la microempresa respecto de la línea de pobreza. Es relevante destacar que, según esta misma fuente, en todos los casos y para cada una de las categorías de personas empleadas en microempresas, la tasa de pobreza es menor en mujeres que en hombres.



**CUADRO N° 7**  
**SITUACIÓN DE POBREZA EN LA MICROEMPRESA**  
**SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL**

Situación de Pobreza	Patrón o Empleador		Trabajador Cuenta Propia		Empleado Sector Privado		Familiar No Remunerado		Total	
	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)
<i>Indigente</i>	0,80	0,50	27,60	2,55	29,90	3,71	2,40	3,14	60,70	2,86
<i>Pobre (no indigente)</i>	2,00	1,25	98,20	9,08	124,70	15,48	8,60	11,27	233,50	11,00
<i>No Pobre</i>	157,06	98,25	956,01	88,37	651,06	80,81	65,34	85,59	1.829,47	86,15
<i>Total</i>	159,9	100,0	1.081,8	100,0	805,7	100,0	76,3	100,0	2.123,7	100,0

FUENTE: CASEN-2000.

Si se considera que la pobreza en general afecta al 20,6% de la población chilena, se puede concluir que los microempresarios (ya sea de unidades productivas unipersonales o con empleados) presentan menos pobreza que los asalariados y que la población en general. Esto es, aún más marcado en las empresas pequeñas.

Esta información estaría indicando que el desarrollo de actividades microempresariales, puede ser un elemento clave para mantener por sobre la línea de pobreza a las familias vinculadas a ellas.

La transición desde el trabajo dependiente al independiente parece mejorar las opciones de superación de las personas. Sin embargo, queda pendiente el desafío de incorporar a estos sectores a los sistemas de salud y previsión, de los cuales se encuentran mayoritariamente excluidos.

## **9. POCA CALIFICACIÓN, BAJAS REMUNERACIONES Y DESPROTECCIÓN**

La información disponible, confirma diagnósticos anteriores en orden a que el nivel de calificación de los trabajadores del sector microempresas, es predominantemente bajo e inferior a los promedios nacionales.

Los datos sociales proporcionados por la Encuesta CASEN permiten formarse una opinión global respecto a la realidad que viven aquellos ocupados en unidades de 1 a 9 trabajadores.

Los datos de la Encuesta CASEN, sirven para visualizar el orden de magnitud de los citados indicadores en las empresas de menor tamaño.

### **9.1 NIVEL EDUCACIONAL EN LA MICROEMPRESA**

El Cuadro N° 8, muestra los datos de escolaridad de la Encuesta CASEN 2000 por categoría ocupacional. Como puede apreciarse, aproximadamente la mitad de los trabajadores por cuenta propia, los empleados y los familiares no remunerados que se desempeñan en la microempresa, no han completado la enseñanza media.

**CUADRO Nº 8**

**ESCOLARIDAD DE LOS OCUPADOS EN LA MICROEMPRESA  
SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL**

Escolaridad	Patrón o Empleador		Cuenta Propia		Empleado		Familiar no Remunerado		Total	
	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)
<i>Sin Educ. Formal</i>	1,01	0,63	29,48	2,73	18,46	2,29	2,19	2,87	51,14	2,41
<i>Media Incompleta</i>	43,23	27,04	544,95	50,37	380,57	47,24	38,93	51,00	1.007,70	47,45
<i>Media Completa</i>	55,16	34,51	309,30	28,59	288,75	35,84	23,32	30,55	676,53	31,86
<i>Superior Completa</i>	49,32	30,85	89,89	8,31	68,58	8,51	3,78	4,95	211,57	9,96
<i>Sin información</i>	11,14	6,97	108,19	10,00	49,30	6,12	8,12	10,63	176,75	8,32
<b>Total</b>	<b>159,9</b>	<b>100,0</b>	<b>1.081,8</b>	<b>100,0</b>	<b>805,7</b>	<b>100,0</b>	<b>76,3</b>	<b>100,0</b>	<b>2.123,7</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: CASEN-2000.

Asimismo, se observa que en estas unidades sólo el 8,31% de los trabajadores por cuenta propia y el 8,51% de los empleados u obreros de ese segmento empresarial terminaron la educación superior (universitaria o técnica).

## 9.2 INGRESOS DE LOS OCUPADOS EN LA MICROEMPRESA

La fuerza de trabajo de la Microempresa es poco calificada; por lo tanto, es esperable que reciba bajos ingresos. Es posible, además, que este hecho esté asociado al prevaleciente grado de informalidad de los empleos del sector.

El Cuadro Nº 9, muestra las cifras de la CASEN 2000 sobre niveles de ingresos para las distintas categorías de ocupación en la microempresa.

**CUADRO N° 9**  
**INGRESOS DE LOS OCUPADOS EN LA MICROEMPRESA**  
**SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL**

Tramos de Ingreso	Patrón o Empleador		Trabajadores Cuenta Propia		Empleados		Total	
	(miles)	%	(miles)	%	(miles)	%	(miles)	%
Primero (0 a M\$ 100)	5,17	3,23	253,04	23,39	269,45	33,44	527,66	25,77
Segundo (M\$ 100 a M\$ 200)	18,13	11,34	328,52	30,37	284,62	35,33	631,27	30,83
Tercero (M\$ 200 a M\$ 500)	39,66	24,81	292,66	27,05	72,03	8,94	404,35	19,75
Cuarto (M\$ 500 a MM\$ 2000)	72,73	45,50	112,42	10,39	13,04	1,62	198,19	9,68
Quinto (Más de MM\$ 2000)	16,27	10,18	6,10	0,56	0,95	0,12	23,32	1,14
Sin información	7,90	4,94	89,07	8,24	165,57	20,55	262,54	12,83
Total	159,9	100,0	1.081,8	100,0	805,7	100,0	2.047,3	100,0

FUENTE: CASEN 2000.

Mientras un poco más de la mitad de los empleadores gana sobre los \$500.000 al mes, los trabajadores por cuenta propia se agrupan mayoritariamente entre el segundo y tercer tramo, es decir, entre los \$100 y los \$500 mil mensuales, aunque existe una parte importante de ellos (23.4%) que estaría percibiendo menos que el ingreso mínimo.

Similar es la situación de ingresos de la categoría empleados. Un 35.3% de estos trabajadores tiene ingresos entre los \$100 mil y los \$200 mil pesos mensuales, en tanto que un 33.4% de ellos estaría percibiendo un ingreso inferior al mínimo.

### 9.3 PROTECCIÓN SOCIAL

La baja calidad de los empleos generados por las micro y pequeñas empresas, no sólo se ve reflejada en el bajo nivel de las remuneraciones percibidas, sino que además se manifiesta en otras características y condiciones del empleo, tales como horarios de trabajo, situación contractual, acceso a previsión y salud. A continuación, en el Cuadro 18, se analizan algunos de estos indicadores.

De acuerdo con las cifras reportadas por la encuesta CASEN 2000, un alto porcentaje de personas en la microempresa trabaja más de 48 horas a la semana. Ésta es la situación de un 49.1% de los patronos o empleadores, un 38.6% de los trabajadores por cuenta propia, un 32.6% de los empleados y un 36.8% de los familiares no remunerados.

En términos globales, un 37% de las personas vinculadas a la microempresa, excede la jornada laboral legal, dedicando más de 48 horas semanales a sus trabajos, con el consiguiente riesgo en términos de calidad de vida y deterioro de la convivencia familiar.

Las cifras de informalidad de este sector muestran que, más del 40% de las personas que trabajan en la microempresa no tienen contrato de trabajo.

Si se agrega a la cifra anterior, la importante proporción de trabajadores por cuenta propia, no es difícil deducir que la situación previsional, así como el acceso a los sistemas de salud - público o privado- se ve bastante restringido para este segmento de la población activa.

En cuanto a la previsión social de los ocupados en la microempresa, la información proporcionada por la encuesta CASEN 2000, señala que más de la mitad de los trabajadores de la microempresa, en sus cuatro categorías, no está cotizando en el sistema previsional.

De los 2.123.662 que se autodefinen como ocupados en empresas de 1 a 9 trabajadores, 1.361.460 no está contribuyendo a su previsión. En esta condición se encuentran:

- ✓ El 52,00% de los patrones o empleadores,
- ✓ el 81,76% de los trabajadores por cuenta propia,
- ✓ el 40,11% de los empleados u obreros, y
- ✓ el 92,63% de los familiares no remunerados.

La situación en cuanto a cobertura de atención de salud, muestra que sólo el 32,57% de los patrones o empleadores cotiza en ISAPRES. Otro 42,9% se atiende en el sistema público (incluyendo a un 6,91% que accede como indigente). Por último, el 23,48% no cuenta con previsión de salud.

**CUADRO Nº 10**  
**SISTEMA DE SALUD DE LOS OCUPADOS EN LA MICROEMPRESA**  
**SEGUN CATEGORÍA OCUPACIONAL**

Sistema de Salud	Patrón o Empleador		Cuenta Propia		Empleado Sector Privado		Familiar no remunerado		Total	
	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)	(Miles)	(%)
Indigente	11,05	6,91	372,72	34,45	147,23	18,27	30,35	39,76	561,35	26,43
Sistema Público	57,64	36,06	347,69	32,14	445,18	55,26	25,09	32,87	875,60	41,23
Isapres	52,07	32,57	86,02	7,95	104,48	12,97	3,81	4,99	246,38	11,60
Particular	37,53	23,48	264,66	24,46	99,92	12,40	15,52	20,33	417,63	19,67
Otro	1,57	0,98	10,72	1,00	8,85	1,10	1,57	2,05	22,71	1,07
<b>Total</b>	<b>159,9</b>	<b>100,0</b>	<b>1.081,8</b>	<b>100,0</b>	<b>805,7</b>	<b>100,0</b>	<b>76,3</b>	<b>100,0</b>	<b>2.123,7</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: CASEN 2000.

Por otra parte, un 7,95% de los trabajadores por cuenta propia cotizan en ISAPRE, mientras que un 32.14% lo hace en FONASA y un 34.45% accede al sistema público en calidad de indigente. De los empleados de microempresas, el 55.26 cotiza en el sistema público, grupos B, C, y D, en tanto que un 18,27% pertenece al grupo A, es decir, cae en la categoría de indigente. Finalmente, con relación a los familiares no remunerados, se observa que un 20,33% no posee cobertura alguna de salud y un 39,76% son atendidos por el sector público como indigentes.

Los datos de la Encuesta CASEN, a pesar de las observaciones antes comentadas, representan adecuadamente una realidad que, en líneas generales, muestra que los microempresarios y trabajadores vinculados a la microempresa, constituyen un estrato débil y desprotegido, con condiciones socioeconómicas precarias y sin mayor protección social. Una buena parte de los ocupados del sector enfrenta condiciones de trabajo muy inferiores a las de los empleados y obreros de las grandes empresas, dato relevante a la hora de discutir las regulaciones laborales que afectan a estas unidades productivas de pequeño tamaño.

Es indudable que esta situación de precariedad, sumada a la insuficiente formación y educación, redundará en una baja productividad que se refleja en sus remuneraciones. Como se señaló anteriormente, la brecha de productividad entre las empresas más pequeñas y las medianas y grandes, queda de manifiesto, al comparar producción y empleo de ambos segmentos empresariales.

## CAPÍTULO VI

### CARACTERÍSTICAS DEL MICROCRÉDITO EN CHILE

En Chile, entre 1995 y 2003 se han creado en el país 160.000 microempresas (en promedio, 20.000 al año). Esta cifra es neta, es decir, resulta como diferencia entre las empresas que nacen y las que mueren, Algunas estimaciones muestran que cada año se crean alrededor de 45.000 microempresas y dejan de funcionar unas 25.000. Estas estimaciones reflejan la reconocida voluntad de emprendimiento que existe en el país, la cual se ve parcialmente obstaculizada por distintos factores. (SERCOTEC; 2005)

Uno de esos principales obstaculizadores, se encuentra por la insuficiencia de los instrumento de apoyo financiero y técnico para los emprendedores. Es decir, principalmente por la falta de microcréditos en nuestro país, lo que hace que muchas veces personas emprendedoras con buenos proyectos no puedan llegar a buen término con éstos, y muchos de los que sí los llevan a cabo, no pueden mantenerlos, en muchas ocasiones por falta de capital.

Por su parte, en nuestro país existe una confusión generalizadas a lo que se refiere al crédito dirigido a la microempresa, con el microcrédito. Este es un error conceptual, ya que en *“La oferta crediticia actual, y pasada, no todas las microempresas han recibido microcréditos y no todos los microcréditos están dirigidos a la microempresa”*. (Coloma pos.cit. Herrera; 2001: 31)



El promedio de los montos de los créditos entregados por los distintos operadores chilenos se alejarían, cuantitativa y cualitativamente, de lo que se puede entender por microcréditos.

En la experiencia chilena, han llegado a ofrecerse microcréditos de montos promedios equivalentes a 30 mil pesos (U \$42). Probablemente, esta es la principal característica del microcrédito, ya que somete a desafíos de gestión nuevos y específicos, a aquella institución que desee operar con este tipo de servicios, los que se vinculan particularmente a aspectos metodológicos y administrativos. Uno de los más críticos, se relaciona con el costo operacional unitario del proceso de evaluación el que, en consecuencia, ha desincentivado la participación y aparición de agentes microcrediticios. (Ibid)

Es decir, en nuestro país, muchos de los créditos entregados a los microempresarios, tienen un bajo valor, lo que los obliga a ser creativos en cuanto a las iniciativas que deseen emprender, de manera de que estos préstamos, mediante la inversión adquieran más valor, lo que les permita, de una u otra forma, subsistir, frente a un medio que se torna cada día más competitivo.

Además, en variadas ocasiones resulta de gran dificultad para muchos microempresarios, el acceder a estos microcréditos, ya que la documentación exigida por las instituciones crediticias, muchas veces es engorrosa o difícil de obtener, lo que finalmente desincentiva a los microempresarios, quienes después de muchos trámites, optan por quedarse con su situación original y no hacer mayores cambios a sus negocios.

Por otra parte, como se señala anteriormente en la actualidad, la presencia de servicios microcrediticios, son escasos y relativamente recientes. Han conjugado en la tardanza por hacerse visibles y relevantes como tema en la discusión pública, la confusión en el uso de conceptos y categorías, la ausencia de un sistema financiero que incorpore de manera más decidida y extendida servicios a la microempresa, pero fundamentalmente, debido a un entorno público y privado caracterizado por un gran desconocimiento del sector microempresarial.

*“Además, el desconocimiento posibilita que algunas instrucciones de fomento estatales lo traduzcan en una interlocución con actores del mundo microempresarial no representativos de este sector, lo cual deriva en la formulación de políticas de fomento inadecuadas e inoportunas, y por otra parte, instituciones privadas que desarrollan su política comercial sin responder a las reales necesidades del mundo microempresarial, diseñando programas que no diferencian las distintas realidades económicas y sociales al interior de este segmento, postergando y/o limitando a una gran parte de este sector que no puede disponer de este recurso financiero”. (Ibid: 34)*

En síntesis, además de la insuficiencia de recursos, existe una focalización inadecuada y una debilidad en los mecanismos de difusión, los que constituyen obstáculos adicionales para que los microempresarios puedan acceder al crédito.

## 1. TIPO DE INSTITUCIONES CREDITICIAS EN CHILE

En Chile, existen diferentes instituciones crediticias con las cuales puede, eventualmente, vincularse el sector microempresarial para el progreso de sus actividades económicas. Estas instituciones difieren, no sólo por su particular modo de organizarse y operar en el mercado económico actual, sino también, por los diversos requerimientos que solicitan a sus potenciales clientes, lo cual permite diferenciar, en términos socioeconómicos, el universo de personas con las cuales estas instituciones se relacionan económicamente.

La primera de ellas es **La Banca**, entendida como el conjunto de entidades bancarias que se rigen por las mismas disposiciones legales; se encuentran autorizadas para realizar las mismas operaciones y están sujetas a la supervisión de una misma autoridad fiscalizadora. Una entidad bancaria, o banco, es una empresa cuya principal actividad es la intermediación financiera, la cual se distribuye básicamente en dos categorías: Servicios de Activos (fundamentalmente análisis de riesgo, consecución de fondos, monitoreo del deudor, recolección y contabilización de los pagos) y Servicios de Pasivos (lugar de depósito, llevar la contabilidad de los depósitos y giros, pagar una determinada rentabilidad). (PET; 2004)

Chile se caracteriza por ser un país sobrebancado, pero no bancarizado. En efecto, la plaza nacional acusa la presencia de 27 instituciones financieras. Éstas se distribuyen en 11 bancos nacionales (incluyendo Banco Estado y una financiera) y 16 sucursales de bancos extranjeros. Esta situación, funda razones esenciales que justifican la aparición del programa de asistencia crediticia del FOSIS hacia las IFIs, que buscaba promover la bancarización del sector microempresarial. (Ibid)

Sin embargo, la banca chilena en general, ha sido reacia a trabajar con el sector microempresarial por considerar que constituye un grupo de alto riesgo. Las explicaciones que se dan son, en términos económicos, que:

- Carecen de información financiera contable o auditada
- No pueden garantizar los créditos
- Se trata de empresas unipersonales y no de sociedades, por lo que el destino de la empresa depende de la salud del microempresario
- Demandan montos de crédito muy grandes con relación al patrimonio o el tamaño (volumen de ventas) de la empresa
- No pueden pagar tasas comerciales
- Deben ser dirigidos y monitoreados
- No tienen capacidad de ahorro y los que ahorran lo hacen en ahorros no financieros, pues no tienen confianza en los bancos ni en instituciones financieras
- Se requeriría de asistencia técnica como condición del crédito

Los supuestos de la banca al inicio de los años 90 respecto de la microempresa – y que continúan presente en un importante número de bancos en la actualidad – es que a grandes rasgos:

- Los microempresarios son un segmento que conlleva altas tasas de morosidad y grandes pérdidas poniendo en riesgo los ahorros
- El alto costo de operaciones crediticias de bajo monto así como los márgenes de ganancia no permiten la sustentabilidad. (Ibid)

Es así, como en la actualidad, se presenta el desafío de acercar a sectores de la economía informal al sector bancario como, por ejemplo, lo llevado a cabo por el Banco del Desarrollo.

Otra institución crediticia son algunas ONGs, **Organizaciones No Gubernamentales**, empresas privadas con objetivos públicos y sin fines de lucro. En Chile, se estima que el número de ONGs es cercano a 300. Las ONGs tienen como principal característica agruparse en torno a una amplia diversidad temática y de radios de acción (pobreza, género, salud, ruralidad, juventud, economía, medio ambiente, etc.). Estas organizaciones se estructuran bajo diversas figuras jurídicas (fundaciones, sociedades, corporaciones, etc.) que les permiten diversos tipos de actividades. (PET; 2004)

La dificultad para estimar su número real se vincula al problema de contabilizar instituciones sin un marco regulatorio particular ni supervisión específica, que permita disponer de información centralizada y homologable y permita distinguir aquellas que se mantienen permanentemente en funcionamiento, o estables en el tiempo, de aquellas que si bien, tienen existencia jurídica, no observan existencia real. (Ibid)

A diferencia de la banca, algunas ONGs, al inicio de los años 90, ya venían de un largo trabajo con el sector que hoy se conoce como microempresarial. Sin embargo, en términos crediticios, su experiencia es en promedio de 12 años de antigüedad. Para este tipo de institución el sector microempresarial era identificado bajo una variada denominación.

*“La casi totalidad de ellas se caracterizaban por provenir de una “tradicción” en que se autoidentificaban fundamentalmente como agentes de desarrollo y su quehacer buscaba contribuir al desarrollo nacional por medio de estrategias de superación de la pobreza y promoción social, tomando en cuenta lo que acontecía y caracterizaba al mundo de la economía popular”.*  
(Ibid: 44)

Por último se encuentran las **Cooperativas de Ahorro y Crédito**; asociación de personas ligadas por un fin común, organizadas fundamentalmente para fomentar el ahorro metódico y para conceder préstamos a un interés razonable. Aún cuando el cooperativismo, como movimiento general, ha perdido protagonismo en Chile, respecto de su pasado lejano, no es menos cierto que las Cooperativas de Ahorro y Crédito se han mostrado como un sector dinámico que ha tenido un desarrollo sostenido en los últimos años, afianzando su posición en el mercado. (PET; 2004)

En tanto institución financiera, se puede decir que las Cooperativas de Ahorro y Crédito, se ubican en un punto intermedio entre los bancos y las ONGs crediticias, ya que por una parte, al igual que los bancos, pueden intermediar fondos, por otra, todas son sin fines de lucro y muchas de ellas persiguen objetivos sociales, el que provendría del cumplimiento de los principios cooperativos.

El número de Cooperativas de Ahorro y Crédito en Chile asciende a 79, siendo su principal órgano gremial la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Chile, conocida como FECRECOOP, la que agrupa, actualmente, a 68 del total. Cabe señalar, que este sector es muy heterogéneo, no sólo en términos de su tamaño, sino también respecto de su política de créditos, sus niveles tecnológicos y de administración. Es así, que en función del tamaño, es posible diferenciar las grandes Cooperativas de Ahorro y Crédito de las medianas y las pequeñas. Se destaca, que la brecha entre las cooperativas “grandes” y “chicas” es un proceso que se ha ido acentuando en los últimos años. (Ibid)

## 2. LAS ONG`S CHILENAS Y EL CRÉDITO A LA MICROEMPRESA

El funcionamiento de las Organizaciones No Gubernamentales dedicadas al crédito responden, esencialmente, a necesidades de aquellos sectores excluidos de la sociedad, producto de las exigencias que impone el sistema financiero formal para la iniciación de actividades económicas en estos sectores, como un medio viable para la superación de su condición de pobreza y el pleno desarrollo de sus potencialidades personales y familiares.

Se destaca, que la mayor parte de estas instituciones han tenido una experiencia más amplia con los microempresarios que el crédito (asesorías, capacitaciones, talleres, etc.) presentando experiencias en la aplicación de otras modalidades de crédito, como los solidarios, y el desarrollo de experimentaciones específicas, como la modalidad de capacitación previa como exigencia para el acceso a un crédito. (PET; 2004: 2)

Estas instituciones se caracterizan por tener un buen conocimiento y cercanía con el sector microempresarial, el que no se ha traducido necesariamente en mejores prácticas ni en productos específicos y diferenciados radicalmente de las lógicas de administración crediticias estándar. *“La experiencia que han tenido ha dejado un conocimiento instalado en las instituciones, que se manifiesta en la calificación de sus funcionarios y expresada en la relación con los microempresarios, aún cuando no en tanto clientes”.* (Ibid: 146)

En cuanto al aspecto territorial, las instituciones crediticias están generalmente presentes en sectores periféricos de la urbe, a los que aún no ha llegado la banca ni el sector cooperativo. Aunque su presencia es reducida, las ONGs en estos lugares representan la única alternativa de crédito para una vasta parte de la población. (Ibid)

Hoy por hoy, la mayoría de las ONGs crediticias optan por seguir priorizando un enfoque de rentabilidad social por encima de la rentabilidad económica, aunque a pesar de ello, y como producto de la necesidad de consecución de financiamiento, algunas se obligan a restringir sus criterios de otorgamiento de créditos que, en sus inicios, fueron muy flexibles. De este modo, a partir de esta situación, aparece la necesidad de conciliar un quehacer social con una actividad comercial. (Ibid)

No obstante, la misión que poseen las ONGs no está exenta de ciertas dificultades que deben enfrentar en su desarrollo. Si bien, las ONGs crediticias señalan que no compiten entre ellas, con la excepción de algunas pocas experiencias asociativas, no se caracterizan por desarrollar un trabajo articulado o formalmente complementario.

*“Estos bajos niveles de asociatividad o gremialismo, que son exclusiva responsabilidad de ellas, se expresan por la ausencia de intercambio de información, conocimientos y experiencias, que no sólo ha dificultado sus niveles de representatividad, en términos estratégicos, sino que además, ha impedido una articulación operativa, como la inexistencia en estos diez años de bases de datos compartidas, a pesar de ser señalado como un elemento que podría contribuir a impulsar el desarrollo de este sector”. (Ibid: 149)*

Asimismo, estas instituciones se caracterizan por no estar habilitadas para captar ahorros del público, constituyendo su patrimonio e infraestructura a partir de los aportes hechos por sus constituyentes y donaciones de la cooperación internacional en un corto lapso histórico. Carecen, por tanto, de mayores fuentes propias de financiamiento y dependen fuertemente del trabajo de sus funcionarios y, en años recientes, de los aportes estatales. *“En alguna medida, las ONGs tienen una realidad que se asemeja a la de sus propios clientes; ellas mismas son pequeñas empresas”. (Ibid: 151)*



### **3. ONG “FUNDACIÓN CONTIGO”: OBJETIVOS, MISIÓN E IMPORTANCIA EN EL DESARROLLO DEL MICROCRÉDITO EN CHILE**

Fundación Contigo es una corporación privada sin fines de lucro, ONG de 15 años de existencia, fundada por dos jóvenes franceses: Laurent Marbacher y Hubert de Boisredon. Fundación Contigo es creada como una empresa "al servicio de las personas", un "banco de los pobladores" como se le conoció inicialmente. El sentido de esta iniciativa, inspirada en el Grameen Bank de Muhammad Yunus, es que los pobres no necesitan donaciones sino una oportunidad financiera para emprender y mejorar sus proyectos económicos, y que la dignidad y emprendimiento de cada persona se logra con un trabajo digno.

#### **3.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS**

Entre 1989 y 1993, se puede identificar una etapa de "Fundación", caracterizada por la definición del proyecto y de constitución legal. Se prioriza la inserción en las comunas, partiendo en la comuna de Lo Espejo, donde se realizaron los primeros contactos con la gente.

En 1992, se firma el primer convenio con el BID y se presenta el primer proyecto a la Unión Europea.

Posteriormente, vino una etapa de "Desarrollo", entre 1994 y 1996, donde aumenta la colocación de créditos y la expansión territorial de la Fundación. En abril de 1994 nace el segundo centro de atención llamado "El Bosque" (Centro Sur) y se crea una nueva área orientada a la capacitación para microempresarios. En mayo de 1995, el Centro Buin abrió sus puertas, iniciándose la experiencia de Contigo en el área del crédito rural y agrícola. Adaptándose a la demanda, se otorgan también créditos individuales.

Desde 1996 hasta el 2003, se han generado importantes esfuerzos para enfrentar la dinámica cambiante del escenario de las microfinanzas en Chile, con la fuerte presencia de los bancos, quienes se han centrado en los microempresarios más consolidados. Estos cambios han llevado a replantear el tipo de crédito que se otorga, y a priorizar los esfuerzos en los microempresarios de menor tamaño, innovando en procedimientos y políticas que permitan evaluar efectivamente clientes más pequeños y vulnerables.

Durante 2003 y 2004 la Fundación se ha enfocado en la reestructuración de sus procesos de otorgamiento de crédito, mejorando la gestión en forma considerable. Por otro lado, en cuanto al área de capacitación, Fundación Contigo se encuentra ejecutando desde 2001 a la fecha un proyecto financiado por la Unión Europea y la agencia de cooperación holandesa Novib, cuyo objetivo es entregar crédito y asesorías personalizadas a microempresarios de las comunas de Buín, Paine y Calera de Tango.

Fundación Contigo, en sus 15 años, ha entregado más de 14.000 créditos, favoreciendo aproximadamente a 5.000 familias. Por otro lado, ha entregado más de 5.000 horas de capacitación, beneficiando a más de 1.000 microempresarios.

### **3.2 OBJETIVOS DE LA INSTITUCIÓN**

Fundación Contigo ha definido los siguientes objetivos estratégicos para concretar su visión durante el periodo 2003 - 2005.

1. Enfocar los esfuerzos de la Fundación al segmento de microempresarios, que hoy en día, no son atendidos por los bancos e instituciones financieras, tanto por condiciones económicas, sociales o geográficas.

En este sentido, se espera proyectar la institución hacia sectores tanto urbanos como rurales, dentro o fuera de la región metropolitana, que no sean atendidos por las instituciones bancarias, tanto por su tamaño, como por su nivel de aislamiento geográfico.

2. Establecer relaciones de largo plazo con los clientes, especialmente los de la Región Metropolitana. Los créditos más grandes ayudan a financiar los elevados costos que se incurren con los créditos más pequeños.

3. Aumentar e innovar en el número y tipo de servicios no financieros al que un microempresario puede acceder en la Fundación (referente a los servicios de capacitación y asesoría técnica). Generar a través de ellos una plataforma de apoyo, que junto con los servicios financieros le permita al microempresario desarrollarse plenamente en su trabajo independiente.

4. Incorporar nuevos capitales a la Fundación que le permita expandirse hacia nuevos territorios dentro y fuera de la Región Metropolitana, hoy en día el único sector atendido por la institución.

### **3.3 MISIÓN INSTITUCIONAL**

La misión de la Fundación Contigo, es generar oportunidades para que sus usuarios, emprendedores en situación de pobreza, y dueños de microempresas, logren crecer económicamente, y desarrollar su potencial.

Esta misión es concretada hoy en día a través de servicios financieros y de desarrollo empresarial destinados a personas que viven en la Región Metropolitana, específicamente en el perímetro urbano y en las comunas rurales de la zona sur.

**Fundación Contigo, ofrece a sus usuarios los siguientes servicios:**

- Crédito para capital de trabajo o activos fijos para microempresarios urbanos.
- Crédito para capital de trabajo o activos fijos para microempresarios que desarrollen actividades agrícolas.
- Descuento de cheques, producto para microempresarios que reciben pagos con documentos a fecha.
- Talleres de Capacitación en temáticas relacionadas con la gestión y administración de las microempresas.
- Asesorías personalizadas en terreno que tienen como objetivo solucionar problemas puntuales tanto técnicos como de gestión de las microempresas.

La Fundación Contigo a través de sus servicios entrega apoyo financiero y no financiero, donde es relevante el vínculo constante entre la institución y el usuario. Lo que aporta la Fundación con sus servicios, son las herramientas para generar ingresos propios, permitiéndoles integrarse dignamente a la sociedad.

Para la Fundación Contigo, toda esta labor debe realizarse de manera que tanto los microempresarios que atienden, como la institución, puedan crecer y consolidarse. Esto significa que todos los servicios de la Fundación deben ser pagados, con tarifas que permitan cubrir gastos y a la vez llegar a los clientes que no tienen acceso a otras fuentes de financiamiento y capacitación.

## **CAPÍTULO VII**

### **CARACTERIZACIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA DE LAS COMUNAS ESTUDIADAS.**

#### **1. COMUNA DE LA GRANJA**

La comuna de La Granja, fue creada el 18 de Noviembre de 1882, por ley Nº 4.756, durante la presidencia del trienio formado por Don Jorge Montt, Don Ramón Barros Luco, y Don Waldo Silva. Su actual alcalde es el señor Claudio Arriagada Macaya.

La comuna, esta ubicada dentro de la provincia de Santiago, específicamente dentro de la zona sur del área metropolitana. Presentando una superficie de 10.20 Km., lo que corresponde al 0.07% de la superficie total de la Región Metropolitana.

Limita con las comunas de San Joaquín por en norte, La Pintana por el sur, La Florida por el oriente y San Ramón por el poniente, encontrándose actualmente dividida en 17 unidades vecinales.

Según el Censo del año 2002, la comuna posee 132.520 habitantes, de los cuales un 48.86% corresponde a población masculina y 51.14% a femenina.

Dentro de la distribución porcentual de la pobreza, encontramos que 16.1% de los hogares de esta comuna se encuentran en esta condición, lo que corresponde a un 21.3% de la población total de la Región Metropolitana.

En cuanto al sistema previsional de salud, el 77.7% de la población se atiende en el sistema público de salud, lo que corresponde a una gran mayoría de los habitantes, sólo un 11.3% posee ISAPRE y 11.0% se atiende de forma particular.

Con respecto a la Escolaridad, y tasa de analfabetismo de la población de 15 y más años, se encuentra en esta comuna que el promedio de escolaridad corresponde a 9.6 años en la educación formal.

En cuanto a la tasa de analfabetismo, esta corresponde a un 5.3 de la población total de la Región Metropolitana, lo que la sitúa en una de las comunas con mayor analfabetismo de la Región.

La cantidad de viviendas de acuerdo a los datos del Censo 2002 en la comuna de La Granja es de 25.385 viviendas particulares, 4.045 departamentos en edificio, 643 piezas en casas en mediagua o conventillo, 24 ranchos o chozas, 4 habitaciones móviles (carpa, vagón, etc.), 122 viviendas particular y 37 viviendas colectivas (residencia, hotel, hospital, etc.)

## **2. COMUNA DE LA PINTANA**

En la segunda mitad del siglo XX comenzó a poblarse la comuna de La Pintana, la cual, en ese entonces, ya poseía marcadas tendencias agrícolas. Así, surgieron los “Huertos Obreros” que actualmente corresponden a Villa La Pintana y al sector Las Rosas. En la década del 60, comenzó a formarse “el casco urbano de la comuna”, que hoy es conocido como el sector San Rafael.

La comuna está ubicada dentro de la provincia de Santiago, específicamente, dentro de la zona sur del área metropolitana. Presenta una superficie total de 31 Km<sup>2</sup>, y una densidad de 6.211,9 Hab/ Km<sup>2</sup>.

En 1984, La Pintana comienza a funcionar administrativamente como comuna tras la subdivisión de la comuna de La Granja, limitando finalmente con ésta y San Ramón al norte, al oriente con la Florida y Puente Alto, al poniente con El Bosque y al sur con la comuna de San Bernardo.

Según el Censo del año 2002, la comuna cuenta con 194.841 habitantes, distribuidos en 3 mil 30 hectáreas, con más del 90% de sus calles pavimentadas y 223.000 metros cuadrados de áreas verdes construidas, destacando el Parque Mapuhue, con 6 hectáreas de flora autóctona introducida y el Estadio Municipal con 5,7 hectáreas. La mayoría de la población de la comuna pertenece a la clase media baja.

Respecto a la distribución porcentual de la población por pobreza, la comuna registra un total de pobres equivalente a un 25,9%, y un total de población indigente correspondiente a un 6,2%.

Dentro de la distribución porcentual de los hogares por pobreza, encontramos que existe un total de hogares pobres equivalente a un 22,1%.

En tanto, existe en la comuna un total de hogares indigentes correspondiente a un 5,1%. Respecto a la distribución porcentual de hogares en la comuna por indicador de hacinamiento, encontramos un total de hogares que registran un 1,9% con índice de hacinamiento y un total de 98,1% que no experimentan esta condición.

Asimismo, las tasas de población ocupada y desocupada dentro de la comuna de 15 y más años, corresponden a un total de 57% y 10,3%, respectivamente.

La educación se desarrolla a través de 13 colegios municipalizados los que albergan a una población estudiantil de más de 16.000 niños de enseñanza prebásica, básica y media.

El promedio de escolaridad y tasa de analfabetismo de la población, de 15 y más años, es de 8,9 años y 4,2%, respectivamente. (Censo 2002)

Los habitantes de la comuna, reciben atención primaria a través de seis consultorios ubicados en los principales sectores de la comuna: San Rafael, Pablo de Rokha, Santiago Nueva Extremadura, Santo Tomás, El Roble, y Flor Fernández. Se suma además, el trabajo del Centro Comunitario de Salud Mental (COSAM) y la acción del Servicio de Atención Primaria de Urgencia (SAPU), ubicados en El Castillo y San Rafael. En tanto, los Centros de Salud municipales derivan sus pacientes de mayor complejidad al nivel secundario y terciario, siendo éste el Hospital Dr. Sótero del Río.



La distribución porcentual de la población por sistema previsional de salud corresponde a: Sistema Público (91,2%); ISAPRE (5,1%); Particular y otros (3,7%).

### **3. COMUNA DE SAN RAMÓN**

La Comuna de San Ramón, se localiza en el sector Sur de la Provincia de Santiago.

Esta comuna inicia su existencia en virtud del D.F.L. N°1-3260 del 17.03.81, desprendiéndose del territorio de La Granja y absorbiendo además algunos espacios segregados de la Comuna de La Cisterna y San Miguel. Su nombre hace alusión al primer conjunto habitacional que hubo en el año 1933. (Serplac; 2003)

La Comuna de San Ramón se localiza en el sector sur de la provincia de Santiago limita con las comunas de San Miguel por el norte, La Pintana por el sur, La Granja por el este, y La Cisterna por el oeste. (Ibid)

La comuna de San Ramón entra en funcionamiento el día 22 de noviembre del año 1984. (Ibid)

La superficie comunal alcanza a 6,7 Km<sup>2</sup> o 670 hectáreas de superficie, la que se encuentra totalmente copada a partir del año 1986. Contiene un territorio de carácter netamente urbano. Es la comuna más pequeña de la Región Metropolitana, tiene una densidad poblacional que alcanza a 14.165 habitantes por km<sup>2</sup>. (Ibid)

La población comunal de acuerdo al Censo realizado por el INE 2002, es de 94.906 que corresponde a 46.596 hombres y 48.310 mujeres.

La cantidad de viviendas de acuerdo a los datos del Censo 2002 en la comuna es de 22.160 viviendas particulares.

Con respecto a antecedentes socioeconómicos recogidos por la Encuesta CASEN 2003, la Comuna de San Ramón pasó de tener un 41,9% de pobreza en 1990, a un 17.5% en el año 2003, lo que la ubica en el octavo lugar del ranking de pobreza de la Región Metropolitana. Este 17.5% se divide en: indigentes o en extrema pobreza que corresponde a un 3.6% de la población. Los habitantes en situación de pobreza corresponden a un 14.2%. Estos porcentajes no superan el índice regional de población en situación de pobreza, que corresponde al 13.1%.

En relación a los antecedentes económicos de la población, cabe señalar que entre los años 1984 y 1987 existía una fuerza laboral de 72.291 personas, de las cuales 19.868 se declaraban desocupadas, es decir 27,49%. En la actualidad un 9.1% de la fuerza de trabajo se declara desocupada, en tanto que el porcentaje regional alcanza sólo al 9,3%, todo ello, siempre de acuerdo a los resultados de la encuesta CASEN realizada el año 2003.

Aún cuando se ha producido una notable mejoría, la desocupación subsiste en importante proporción, lo que sumado al empleo precario de baja productividad, genera condiciones de marginalidad. El año 2003, la fuerza de trabajo se componía de 51.9% de personas ocupadas y de 9.1% de desocupados, según la encuesta CASEN de ese mismo año.

En cuanto al sistema previsional de salud, el 80.8% de la población se atiende en el sistema público de salud, lo que corresponde a una gran mayoría de los habitantes, sólo un 10.3% posee ISAPRE y 8.8% se atiende de forma particular.

Con respecto a la Escolaridad, y tasa de analfabetismo de la población de 15 y más años, se encuentra en esta comuna que el promedio de escolaridad corresponde a 9.3 años en la educación formal.

En cuanto a la tasa de analfabetismo, esta corresponde a un 4.2 de la población total de la Región Metropolitana.

En la comuna uno de los problemas centrales es la existencia de trabajadores por cuenta propia en cuya categoría se enmarca un conglomerado socio-ocupacional que se caracteriza por su escasa especialización y baja productividad, pero puede a través de un proceso de capacitación, asistencia tecnológica y formativa jugar un rol protagónico en el desarrollo local y regional. (SECPLAC San Ramón; 2003)

De acuerdo a los datos disponibles, en la oficina de la Microempresas, Omil, Subdirección de Rentas, mediante un estudio de la institución Cefope (2001), y Pontificia Universidad Católica (2002), se puede desprender que, las micro y pequeñas empresas locales abarcan aproximadamente 3.000 unidades económicas existentes en la comuna, del total general más del 80%, son informales. El grueso de estas unidades económicas se ubican en los rubros de comercio, seguido por pequeños talleres y servicios, siendo los más representativos: mueblistas y confección de ropa. (Ibid)

El 17% de la fuerza de trabajo de la comuna corresponden a iniciativas de emprendimiento individuales o familiares. (Ibid)

En la actualidad existen dos asociaciones de Microempresarios en la comuna, abarcando aproximadamente unos 125 socios: la primera con 80 y la otra con 45 socios, que cuentan con registros como Agrupación de Desarrollo Productivo y 300 agrupaciones aproximadamente con Personalidad Jurídica, organizadas de preferencia en el desarrollo de alternativas laborales, las que promediando un grupo familiar de 5 personas cada una involucran unas 1.500 personas aproximadamente.(Ibid)

#### **4. COMUNA DE PUENTE ALTO**

La historia de Puente Alto se remonta al siglo XIX. La Municipalidad de Puente Alto fue creada por ley el 18 de Noviembre de 1892 y promulgada en el Diario Oficial N° 4376 de ese mismo año.

La comuna de Puente Alto, unidad que administrativamente pertenece a la provincia cordillera, se posesiona en el extremo sur – oriente de la región Metropolitana representando, en términos de peso poblacional, a la comuna más grande, según el último Censo del año 2002.

La comuna de Puente Alto ocupa una superficie total de 86,74 Km<sup>2</sup>, de los cuales 32,38 Km<sup>2</sup> (36,18%) corresponden al territorio ocupado por los actuales emplazamientos urbanos y un 54,36 Km<sup>2</sup>, corresponde a la superficie actualmente no urbanizada. Además, presenta una densidad de 5.588,6 Hab/ Km<sup>2</sup>.

Limita al norte con la comuna de La Florida, al sur con el Río Maipo y posteriormente con la comuna de Pirque, al oeste aparece la comuna de La Pintana y más al sur la comuna de San Bernardo.

Al este, la comuna limita con el bloque cordillerano andino del cual ocupa una extensión importante del pie monte, en esa misma orientación y más al sur limita con la comuna de San José de Maipo.

La comuna de Puente Alto, tiene una población, según el Censo del año 2002, de 492.915 habitantes, de los cuales 252.053 son mujeres y 240.862 son hombres. La mayoría de la población de la comuna pertenece a la clase media y media baja.

En cuanto a la distribución porcentual de la población por pobreza, la comuna registra un total de pobres equivalente a un 10,5%, y un total de población indigente correspondiente a un 1,6%.

Respecto a la distribución porcentual de los hogares por pobreza, existe un total de hogares pobres equivalente a un 9,2%. Por otra parte, la comuna experimenta un total de hogares indigentes correspondiente a un 1,7%.

Con relación a la distribución porcentual de hogares en la comuna de Puente Alto por indicador de hacinamiento, existe un total de hogares que registran un 0,2% con índice de hacinamiento y un total de 99,8% que no experimentan esta situación.

Por otra parte, las tasas de población ocupada y desocupada dentro de la comuna de 15 y más años, corresponden a un total de 57% y 10,3%, respectivamente.

En términos de educación, el presupuesto total que se maneja (a cargo de la Corporación Municipal de Educación, Salud y Atención de menores de Puente Alto), es de diez mil doscientos veinte millones. De éste, aproximadamente, 605 millones corresponden al aporte municipal.

Existe, un total de 158 colegios en la comuna: 29 municipalizados, 117 particulares subvencionados, y 12 particulares pagados. La matrícula comunal municipalizada es de 27.822 alumnos.

En cambio, en colegios particulares subvencionados estudian 61.400 alumnos y en particulares pagados 13.280 alumnos.

De los 29 colegios municipalizados, existen 3 escuelas especiales (para discapacitados, presos y para gente del Hospital Psiquiátrico), un colegio para educación de adultos, 2 liceos técnicos, 3 liceos con educación básica y media, un liceo de 7<sup>mo</sup> a 4<sup>to</sup> medio, y 19 escuelas básicas de 1<sup>ero</sup> a 8<sup>vo</sup> básico. El promedio de escolaridad y tasa de analfabetismo de la población, de 15 y más años, es de 11,1 años y 2,3%, respectivamente. (Censo 2002)

En cuanto a la distribución porcentual de la población por sistema previsional de salud corresponde a: Sistema Público (61,7%); ISAPRE (26,3%); Particular y otros (12%).

La comuna de Puente Alto, administra 6 Centros de Salud de Atención Primaria. Entrega a su población atención médica, maternal, odontológica y de salud mental, en todos sus ámbitos (preventiva, de promoción y curativa). En la comuna, los Centros de Salud municipales derivan sus pacientes de mayor complejidad al nivel secundario y terciario, siendo este el Hospital Dr. Sótero del Río.

# **ANÁLISIS DE LOS DATOS**

## CAPÍTULO VIII

### ORGANIZACIÓN INTERNA Y MICROEMPRESA FAMILIAR

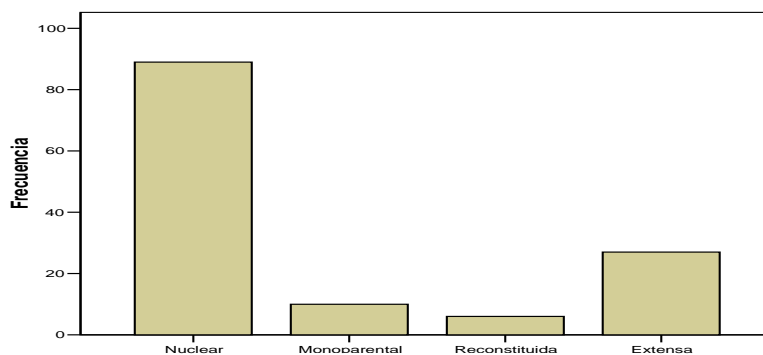
El siguiente capítulo tiene como objeto, presentar los resultados obtenidos a través del cuestionario, que nos permitirá identificar la organización interna de las familias emprendedoras, tanto a nivel familiar como social, identificando su dinámica familiar y su relación con las redes tanto de tipo públicas como privadas.

#### 1.1 TIPO DE FAMILIA

De acuerdo a los datos obtenidos el porcentaje más representativo, (68,2%) pertenece a familias de tipo nuclear. En segundo lugar, se identifica la familia de tipo extensa, representando el 21,2%, mientras que el 7,6% corresponde a familias de tipo monoparentales y, por último, sólo un 3% pertenece a la categoría de familia reconstituida, como se puede apreciar en el siguiente gráfico:

**Gráfico N° 1**  
**Tipo de Familia del encuestado**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.



Como sabemos, *“La base de la economía popular se funda en relaciones sociales arraigadas en los valores de camaradería, reciprocidad y cooperación. Así, más allá de las iniciativas económicas cuyo objeto es generar ingresos, las actividades de la economía popular se encuentran en las acciones espontáneas de solidaridad entre familiares, amigos, y vecinos”*. (Sarria; op.cit)

De acuerdo a esto tenemos que, en su mayoría, los resultados apuntan a los tipos de familia nuclear y extensa, en donde cada uno de los miembros, mancomunadamente, trabaja en pos del progreso de su microempresa, la mayoría de las veces, sólo por el bien común de ésta y de su familia, no sólo buscando la obtención de ganancias monetarias sino, también, las condiciones que favorezcan algunos de los elementos que son fundamentales para la formación de la vida humana.

Estos datos, por otra parte, están en concordancia con la información entregada por la VIII y IX Encuesta CASEN, que sostiene: “El tipo de hogar más frecuente, entre aquellos en situación de pobreza, es el hogar nuclear. Incluso, este tipo de hogares tiene una incidencia superior al que se registra entre los no pobres”. (CASEN; 2003)

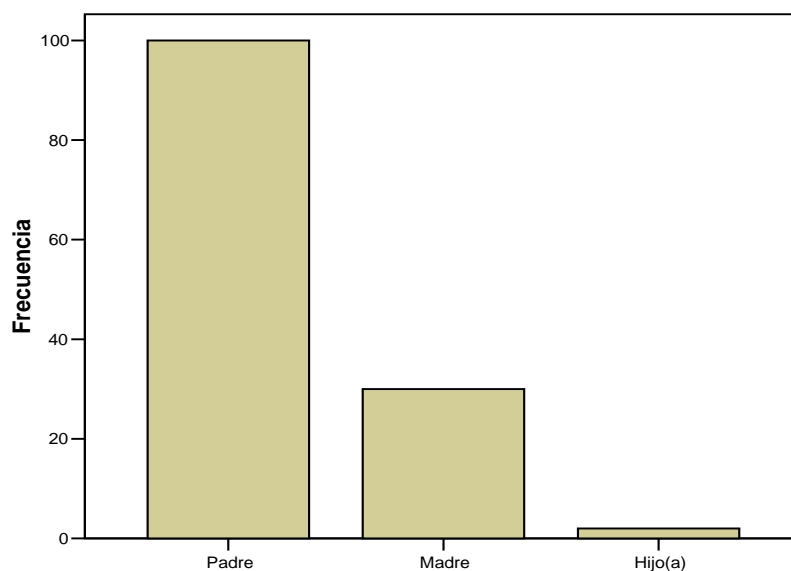
## **1.2. JEFATURA DEL HOGAR**

En la jefatura de hogar de las familias emprendedoras, predomina de acuerdo a los datos de la encuesta, en el padre, en un porcentaje del 75,8%; mientras que la jefatura por parte de la madre corresponde sólo a un 22,7% quedando en un segundo lugar. En tercer lugar, se identifica la jefatura de hogar por parte de los hijos, equivalente a un 1,5%, como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

## Gráfico N° 2

### Jefatura del Hogar, según reconocimiento

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

El hecho que la mayoría de la jefatura del hogar en las familias emprendedoras, radique en el padre, es coincidente con la situación prevaleciente en las sociedades Latinoamericanas y particularmente en nuestro país, en que los hogares con jefatura femenina son discriminados, en el sentido que existen hijos no reconocidos o abandono del hogar por parte del padre. Lo que hace que las familias con constitución nuclear, propiamente tal, se reconozca la jefatura del padre por un tema netamente cultural, y, por aparentar frente a la sociedad, ser una familia bien constituida, respecto a la educación de sus hijos y a la relación con sus más cercanos.

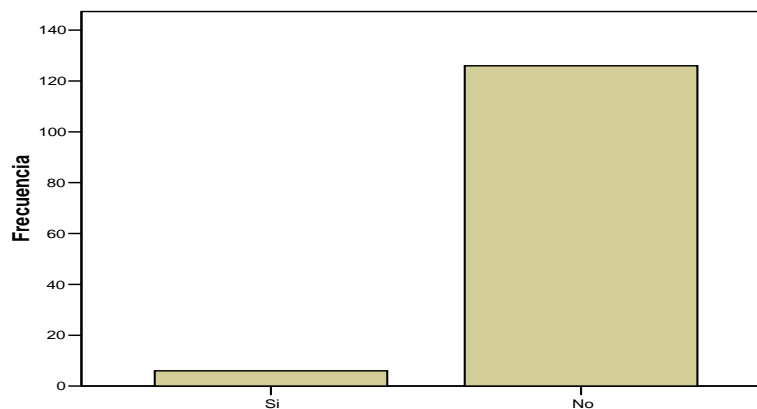
### 1.3 SITUACIÓN CONTRACTUAL

En relación a la situación contractual de las familias emprendedoras estudiadas se desprende, en primer lugar, que la mayoría de los miembros de la familia que trabaja en la microempresa se encuentra sin contrato (95,5%), mientras en un porcentaje mucho menor, y en segundo lugar, sólo un 4,5% de los encuestados trabajan con contrato en la microempresa.

**Gráfico N° 3**

#### **Situación Contractual de los miembros que trabajan en la microempresa**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Esta situación contractual de las familias emprendedoras, es coincidente con lo sostenido por Razeto, quien afirma:

*“Las relaciones económicas internas que predominan son las de camaradería y de cooperación; y las relaciones de intercambio que establecen con el mercado externo, no están marcadas por el afán de lucro, sino por la necesidad de mantener vínculos estables con una clientela local”.*  
(Razeto; op. cit: 82)

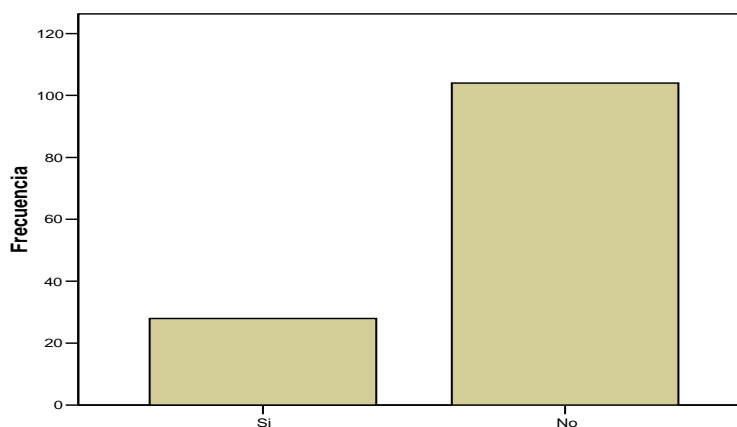
La microempresa, es un fenómeno que se presenta cada vez con mayor fuerza en el país, principalmente en los sectores más pobres, como una manifestación de lucha para generar ingresos por medio del microempleo, y por ser unidades productivas que no viven de la acumulación de capital, sino de las ganancias diarias de éstas, y por ser esta una microempresa de carácter familiar, difícilmente es posible que exista algún tipo de contrato entre los miembros que trabajan en ésta.

#### **1.4 SITUACIÓN SALARIAL**

A partir de los resultados obtenidos, de acuerdo a la situación salarial de las familias emprendedoras, se puede establecer que un 78,8% de los encuestados, no recibe sueldo, mientras el 21,2%, si obtiene sueldo por el trabajo que desempeña en la microempresa.

#### Gráfico N° 4 Situación salarial de los miembros que trabajan en la microempresa

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Como se señaló en el punto anterior, las bases de la economía popular están en que ésta *“Refiere a una dimensión de la economía que trasciende a la obtención de ganancias materiales y está estrechamente vinculada a la reproducción ampliada de la vida.”* (Sarria; op. cit: 2).

Por lo tanto, los participantes de la microempresa familiar, trabajan en ésta no sólo por obtener ganancias monetarias sino, además, por obtener una mejor calidad de vida para ellos y sus integrantes. Además, lo más importante en este caso, es el crecimiento de su unidad productiva, puntualmente de su microempresa, *“Por tanto esto puede generar una serie de beneficios tanto en el ámbito local, social y cultural”*. (Coraggio; op. cit)

## 1.5 ADMINISTRACIÓN DE LA MICROEMPRESA

Se señala que un 83,3% del total de las familias emprendedoras estudiadas, dirigen su ganancia directamente a sus respectivas familias.

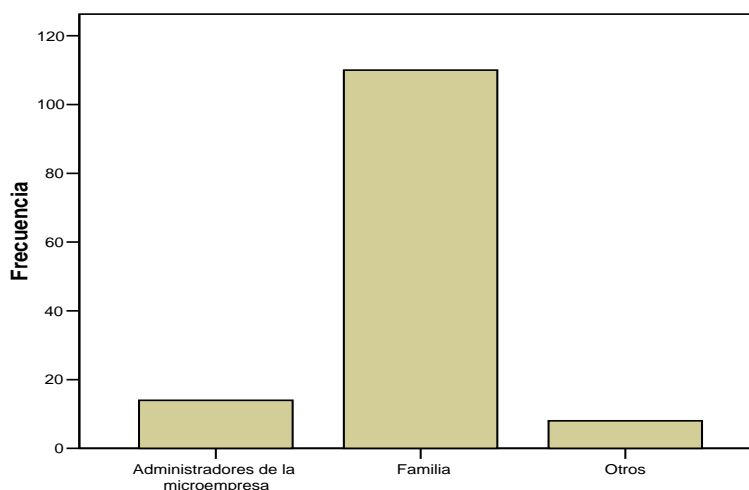
Por otra parte, sólo el 10,6% de estas familias, dirige la ganancia de la microempresa a los administradores de ésta, mientras que el ítem “Otros”, sólo abarca un 6,1% de los encuestados.

Este ítem comprendió, en resumen, las siguientes respuestas: cancelación de deudas de la microempresa e inversión en ésta.

### Gráfico N° 5

#### A quiénes se dirige la ganancia percibida por la microempresa

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el cuestionario, obtenemos que la ganancia de la microempresa se dirige a la familia en general, no sólo a los administradores, por tanto: *“En la motivación del microempresario está, pues, la posibilidad de realizar su trabajo con autonomía de gestión, la búsqueda de la subsistencia y el mejoramiento de la propia economía familiar, en términos más generales, el deseo de ampliar el control sobre las propias condiciones de vida”*. (Razeto; op. cit: 73).

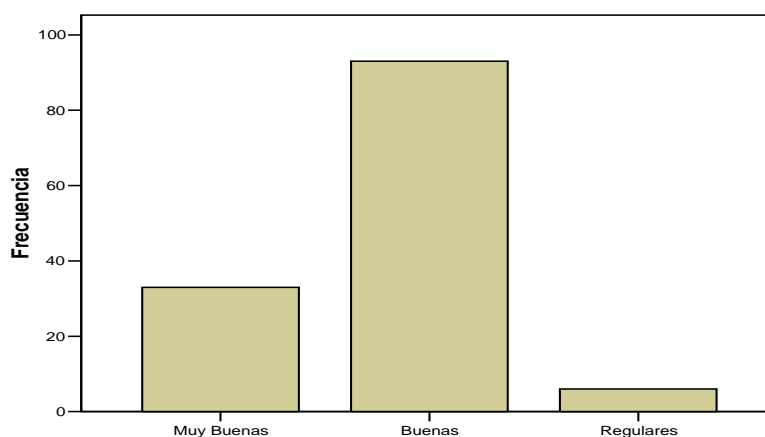
Por tanto, además de obtener ganancias para el desarrollo de su unidad económica está, sobretodo, la ganancia para la familia como prioridad fundamental ya que éstas generan, en el corto plazo, obtener dinero para satisfacer sus necesidades básicas, como son la alimentación, el vestuario y vivienda, entre otros. En los casos más exitosos, obtener ganancias en el largo plazo, significa poder otorgarles a sus hijos educación de mejor calidad, con el fin de mejorar, en el futuro, su calidad de vida.

## **2.1 RELACIONES HUMANAS DENTRO DE LA MICROEMPRESA**

Se establece que un 69,7% de las relaciones humanas establecidas por los integrantes de la microempresa, son buenas; mientras que un 25,8% de los resultados, expone que las relaciones son de tipo muy buenas. Sólo en un porcentaje menor, equivalente a un 4,5%, se señala que las relaciones son de tipo regulares

**Gráfico N° 6**  
**Tipo de relaciones humanas establecidas entre los miembros del grupo familiar integrantes de la microempresa**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

De acuerdo a los datos obtenidos en el instrumento de recolección de datos, tenemos que la mayoría de las familias emprendedoras entrevistadas, afirman tener relaciones humanas buenas, fundamentalmente, por la necesidad de tener que llevar y sacar adelante sus iniciativas emprendedoras, lo cual establece que, necesariamente, deban existir relaciones positivas entre los miembros, de manera que su organización interna y la microempresa en particular, pueda surgir en el tiempo.

Entonces, concordamos en que *“Los hogares populares se rigen en sus relaciones internas por una racionalidad que les permite optimizar los recursos disponibles, tanto humanos como materiales: conjunto de arreglos ocupacionales, remunerados y no remunerados, que involucran desigualmente a la totalidad de los miembros según su composición por sexo y edad, decisiones sobre el uso de presupuesto y gasto familiar”* (Hardy, op. cit: 33)

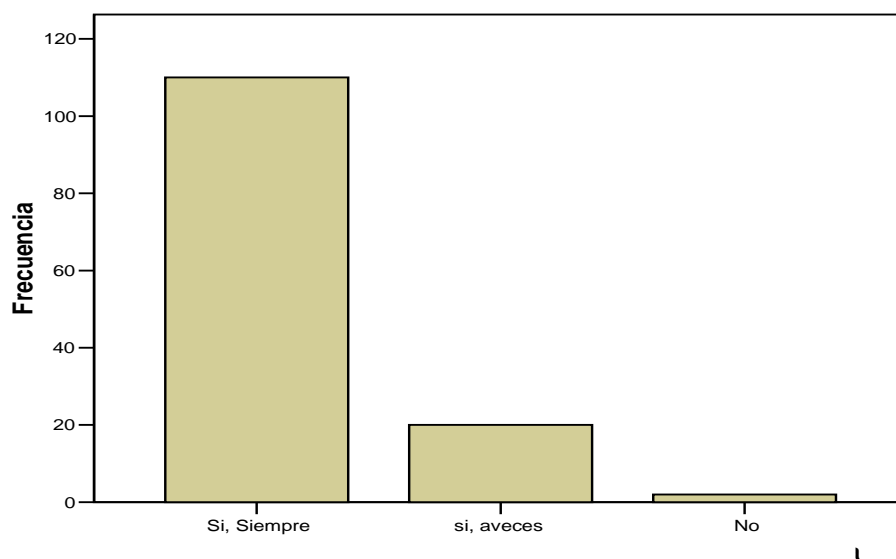


## 2.2 DISTRIBUCIÓN DE TAREAS DENTRO DE LA MICROEMPRESA

Se señala, por otra parte, que un 83,3% de las familias estudiadas, distribuye siempre las tareas entre los miembros del grupo familiar que participa de la microempresa; mientras que un 15,2% lo hace a veces, y sólo un 1,5% del porcentaje válido no lo hace, es decir, no distribuye las tareas entre sus miembros.

**Gráfico N° 7**  
**Distribución de tareas entre los miembros que trabajan en la microempresa**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

En este punto, concordamos con Parra (op. cit), ya que la mayor parte de los trabajadores de la microempresa familiar, “Desempeñan más de una actividad del proceso de producción (o que una proporción apreciable de las actividades del proceso de producción son realizadas en forma conjunta por los distintos trabajadores)”.

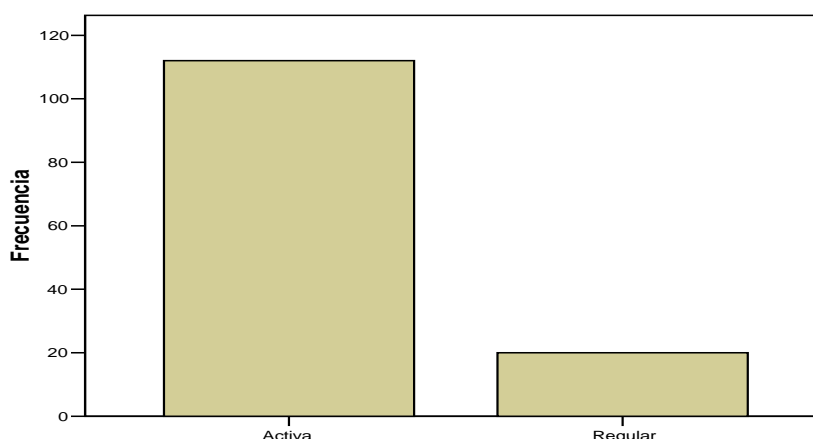
De acuerdo a los resultados obtenidos se afirma que, principalmente, las familias o trabajadores que participan del proceso de producción, aseguran que las tareas se distribuyen siempre, trabajando de manera organizada, con el fin de mantener un espacio propicio para que estas microempresas se desarrollen de manera óptima para, así, generar más clientela y mejores ganancias.

### 2.3 PARTICIPACIÓN DE LOS MIEMBROS DENTRO DE LA MICROEMPRESA

Respecto a este ítem, cabe destacar que un 84,8% de las familias estudiadas, afirma que la participación de los miembros dentro de la microempresa, es activa, y sólo un 15,2% de éstas, declara que la participación de los miembros es regular. Se destaca, que ninguna de estas familias afirma que la participación es pasiva.

**Gráfico N° 8**  
**Participación de los miembros del grupo familiar dentro de la microempresa**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

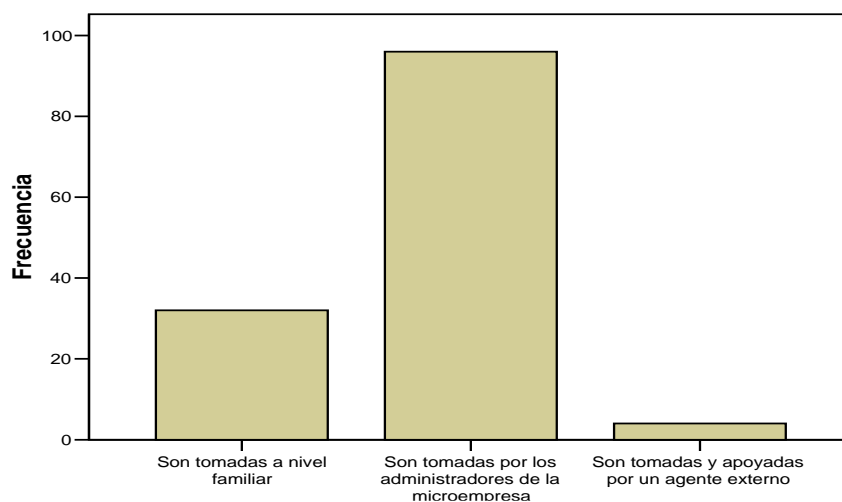
A partir de los datos obtenidos, se puede afirmar, que la mayoría de los miembros de la microempresa participan activamente de ésta, ya que la microempresa como tal, se presenta como el principal sustento económico del hogar, por lo tanto, una importante fuente de ingresos para la familia.

## 2.4 TOMA DE DECISIONES AL INTERIOR DE LA MICROEMPRESA

Se puede afirmar, que con respecto a la toma de decisiones al interior de la microempresa, en un 74,2% de los casos, las decisiones son tomadas por los administradores, asimismo sólo un 22,7% de las decisiones son tomadas a nivel familiar, para finalizar con un 3%, en donde las familias emprendedoras toman las decisiones apoyadas por un agente externo.

**Gráfico N° 9**  
**Toma de decisiones al interior de la microempresa**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

De acuerdo al resultado del cuestionario, se afirma que en un importante porcentaje, que las decisiones son tomadas por los administradores de la microempresa lo que se puede explicar, por una estructura de autoridad definida de la familia latinoamericana actual y un sesgo patriarcal de éstas, donde los hijos, en general, no forman parte de la toma de decisiones en este y otros ámbitos.

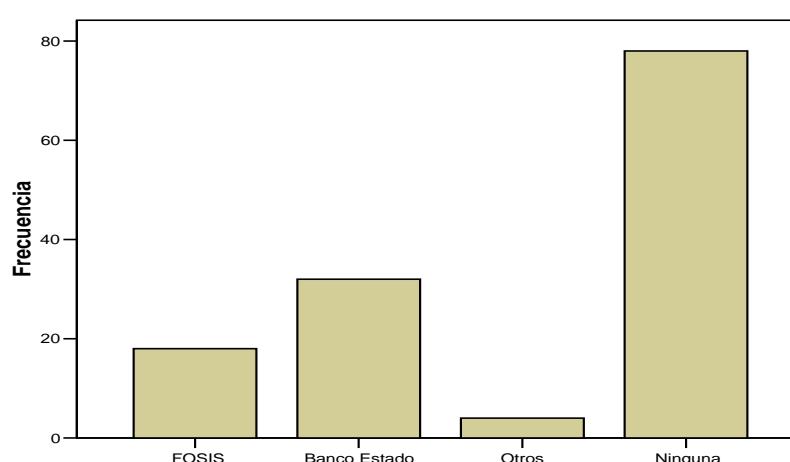
### 3.1 MICROEMPRESA Y REDES SOCIALES

Un 60,6% de las familias emprendedoras, no se vinculan con instituciones públicas para el progreso de su microempresa. Por el contrario, un 24,2% de las familias entrevistadas se relaciona con el Banco Estado; con FOSIS un 13,6%, y en la categoría “Otros”, sólo un 1,5%. Dentro de la alternativa “Otros”, se mencionó: Los Municipios.

**Gráfico N° 10**

**Instituciones públicas con las cuales se vinculan las familias emprendedoras para el progreso de la microempresa**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

De acuerdo al resultado del cuestionario aplicado a las familias emprendedoras, cabe señalar que éstas por pertenecer al mercado de la informalidad, tienen escaso acceso y vinculaciones con redes de apoyo público.

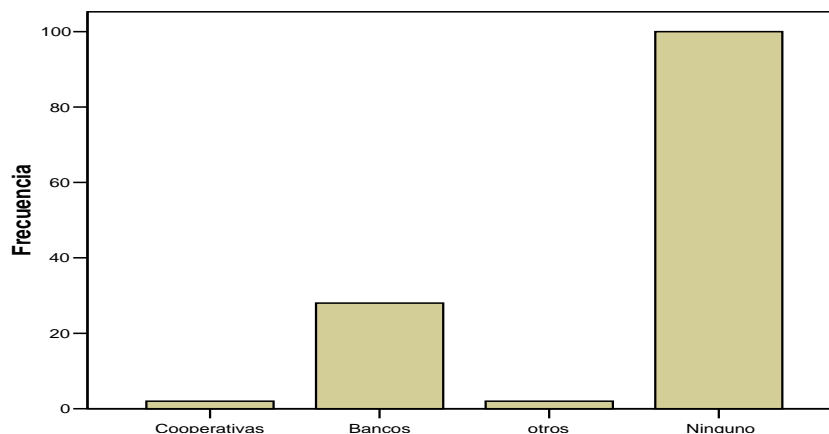
Esto se debe, a que el Estado chileno, cuenta con escasos programas asociados a este sector y, los que existen, están orientados a personas de extrema pobreza quedando, fuera de lugar, los microempresarios que no están dentro de esta condición. Es por esto, que se percibe la insuficiente ayuda del Estado en este ámbito, aún así, un porcentaje menor se vincula con estas redes, de esta forma, se puede decir, *“Que éstas son un recurso social que opera en base a un intercambio recíproco, entre sujetos familias, instituciones y organizaciones”*. (Tironi; op. cit: 71)

Por otra parte, se establece que un 75,8% de las familias emprendedoras, no se vincula con instituciones de tipo privado, aparte de Fundación Contigo; mientras que el 21,2% de estas familias se relaciona con Bancos. En tanto, sólo el 1,5% lo hace con cooperativas y, asimismo, el 1,5% lo hace con la categoría “Otros”. Dentro de la categoría “Otros”, se mencionó: Los Municipios.

**Gráfico N° 11**

**Instituciones privadas con las cuales se vinculan las familias emprendedoras para el progreso de la microempresa**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

De acuerdo a estos resultados podemos inferir, en cuanto a las redes de tipo privado, que las familias emprendedoras no tienen ningún tipo de relación con otras ONG`s, pero un porcentaje no menor, se relaciona con estas instituciones bancarias, a través de las cuales, obtienen el financiamiento necesario para poder iniciar o mantener su iniciativa económica.

Tomando como base, entonces, que las relaciones sociales son efectivamente económicas y que, en este sentido, todo sujeto perteneciente a una sociedad, establece una red social para el acceso a bienes y servicios, y además, teniendo en cuenta la heterogeneidad del sector microempresarial, en tanto, una parte (las microempresas con mayor productividad) se vinculan con instituciones crediticias como: bancos,

financieras y otras, por contar con los requisitos que estas instituciones exigen.

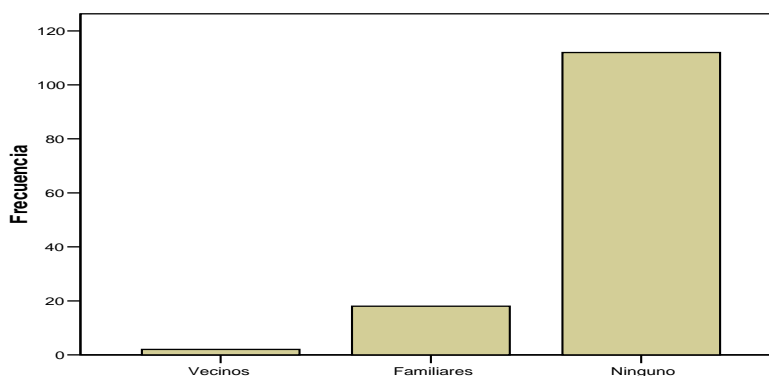
Por otra parte, las microempresas de menor productividad necesariamente tienen que vincularse con Organismos No Gubernamentales sin fines de lucro, ya que éstos están dispuestos a apoyar este tipo de iniciativas - en un comienzo precarias -; las cuales provienen de personas con espíritu emprendedor que están dispuestas a salir de su situación de cesantía para crear, junto a su familia, estas pequeñas microempresas, que les permiten llegar a alcanzar expectativas medias de calidad de vida. Estas iniciativas permiten, entonces, la generación de empleo y los convierte en microempresarios creativos e innovadores incorporándolos, al mismo tiempo, a este amplio sector de la economía de nuestro país.

Finalmente, cabe señalar que un 84,4% de las familias emprendedoras investigadas, afirma no recibir ningún tipo de ayuda de otras personas y/o familiares para el progreso de su microempresa. En tanto, un 13,6% de éstas, asegura recibir ayuda de sus familias. Por último, un 1,5% afirma recibir ayuda de sus vecinos.

## Gráfico N° 12

### Reciben ayuda de vecinos, amigos o familiares para el progreso de su microempresa

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Se puede concluir, con respecto a la organización interna de las familias emprendedoras, que en el interior de éstas, se originan relaciones mayoritariamente solidarias y mancomunadas entre sus miembros, lo que permite que la microempresa familiar pueda sustentarse y desarrollarse en el largo plazo. Es decir, el apoyo del trabajo familiar se constituye como la base del emprendimiento económico.

Sin embargo, se puede afirmar con respecto a la organización familiar que no existen grandes diferencias con respecto al resto de las familias de nuestro país, ya que presentan una estructura similar en cuanto a, toma de decisiones, jefatura, roles, y distribución de tareas.



## **CAPÍTULO IX**

### **PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS, EXPERIENCIAS Y ASPIRACIONES DE LAS FAMILIAS EMPRENDEDORAS**

El presente capítulo, tiene como finalidad dar a conocer, los resultados obtenidos, a través del cuestionario aplicado a las familias emprendedoras investigadas, respecto a las características propias de estas familias, en términos personales y microempresariales. Además, se analizan los principales éxitos y fracasos experimentados por éstas en su microempresa.

Igualmente, se establecen los obstaculizadores y facilitadores identificados en el desarrollo de su iniciativa económica. Finalmente, se abordan los principales proyectos que estas familias poseen respecto al futuro de su microempresa.

#### **1. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS FAMILIAS EMPRENDEDORAS**

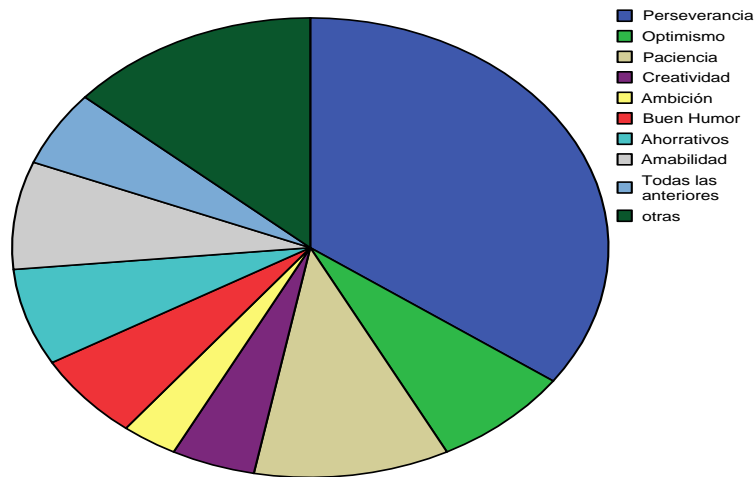
Los entrevistados, a la hora de identificar habilidades personales y familiares, para el desarrollo de su microempresa reconocen como la principal característica personal la perseverancia, la que alcanzó un alto porcentaje en relación a las otras alternativas (34, 4%). Luego, se identifica la opción "Otras" con un 13,4%, donde se identificaron cualidades no contempladas en el estudio por representar una minoría. Entre ellas encontramos: el ser sociable, el ser responsable y la vocación por el rubro.

En tercer lugar, un 10, 4% de los entrevistados se identifica con la característica relacionada con la paciencia. En cuarto lugar, se encuentran las alternativas, optimismo y amabilidad alcanzando, ambas, un 7, 5%.

### GRÁFICO Nº 13

#### Principales características que beneficia al microempresario

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa

Esta visión obtenida mediante el cuestionario, se refuerza con las opiniones expresadas en el Grupo Focal, como se desprende de la afirmación de la siguiente participante para quien las principales características de un microempresario son:

***“Constancia, seguridad y organización para trabajar” (M2)***

Esta opinión da cuenta, de la importancia de ser perseverante dentro de la microempresa, ya que por naturaleza, un comerciante que dedica su vida a esta labor, tiene que, paulatinamente, ir cumpliendo metas para lograr sus objetivos, por lo que necesita claramente ser constante y no desistir para lograrlos.

Igualmente, la organización del trabajo permite a la microempresa mejorar la administración de ésta, gestionando los recursos que, en general, son escasos, de una mejor manera, en pos del desarrollo del negocio.

Por otra parte, la utilización del capital social para los microempresarios, se hace fundamental, ya que según Castillo (op. cit: 7), una de sus dimensiones es *“La capacidad de liderazgo específico de un grupo o conglomerado social para aprovechar los valores y recursos favorables al desarrollo”*. Es así, como se puede considerar el capital social de los microempresarios, como un recurso elemental en el desarrollo de sus unidades productivas, pues les permite aprovechar de mejor manera todos los recursos disponibles, tanto los particulares de cada individuo, como los entregados por la sociedad.

Otra característica a la cual se le adjudicó bastante importancia, es la honestidad.

***“Ser honesto con la gente que trabaja con uno, constante, ordenado con las cuentas y con la plata, mantener siempre limpio el local en el que trabajamos” (M4)***

Por otro lado, se encuentra la honestidad con el cliente, la que permite establecer una cierta fidelidad de éste con su negocio ya que, en general, el microempresario tiene muy claro que el cliente es aquel que le permite mantenerse en el tiempo y prosperar en su iniciativa económica.

***“Ser honesto con el cliente” (M6)***

También se destaca la importancia de relaciones laborales justas con los trabajadores.

***“No ser negrero, o sea, no aprovecharse de la gente a la que uno le vende y con la que uno trabaja” (M9)***

De esta manera, se confirma lo señalado anteriormente con la opinión de Razeto (op. cit ), ya que afirma:

*“Las relaciones económicas internas que predominan son las de camaradería y de cooperación; y las relaciones de intercambio que establecen con el mercado externo, no están marcadas por el afán de lucro, sino por la necesidad de mantener vínculos estables con una clientela local y con trabajadores dispuestos a ser contratados en ocasión de incrementos de la demanda, lo cual exige que las relaciones sean justas y susciten recíproca confianza”.*

Se destaca, la honestidad del microempresario con las personas con las cuales trabaja, es decir, con su familia donde existen lazos, principalmente consanguíneos, muchos más fuertes que los establecidos en cualquier otro tipo empresa.

Se puede rescatar de lo anterior, el espíritu solidario de estas familias, ya que se parte de la base que, en muchas ocasiones, éstas comienzan por la necesidad de entregar a sus miembros una mejor calidad de vida por lo que, difícilmente, se puede pensar en que se generen acciones que desfavorezcan a estas familias que, ciertamente, dependen del fruto de estas microempresas.

Asimismo se menciona, además, la importancia de llevar el orden en el negocio, no sólo en la parte física, como el aseo del local si no, también, en el orden contable de la microempresa, lo que permite generar un proceso más sistemático en la administración del negocio logrando, así, mayores y mejores resultados.

En cuanto a las características personales que los microempresarios consideran como esenciales, en el Grupo Focal se señaló que:

***“Personalidad y ganas para hacerlo... hay que tener el don, y si no, no se po’, desarrollarlo con la experiencia, pero uno nace para esto y hay que tenerle amor a la pega para que todo resulte bien” (M4)***

***“Lo más importante es la capacidad de negociación, sin eso uno no es nada” (M5)***

Ambas opiniones rescatan que el comerciante, por esencia, debe ser buen negociante y que debe poseer un don especial que permita persuadir a sus clientes. A este “don especial” se le llama capacidad de emprendimiento, y Flores (op. cit: 2) señala que:

*“El ser humano es emprendedor por naturaleza, las personas están dotadas de habilidades o capacidades para iniciar acciones o actividades que le signifiquen mantener su vida, desarrollarse y alcanzar niveles de mayor bienestar (...) estas habilidades constituyen un patrimonio o herencia propia de la especie, mediante las cuales, el hombre ha desarrollado la sociedad humana, con todos sus defectos y virtudes”.*

Es decir, Flores (op. cit: 5) no identifica esta cualidad sólo a los empresarios, si no a todo el género humano, sin embargo, agrega que: *“Todo empresario es emprendedor, pero no todo emprendedor es empresario”*, como una forma de destacar que la capacidad empresarial supone la manifestación de algunos rasgos emprendedores, pero no se acaba con éstos, se asocia a atributos o cualidades adicionales que son algo más difíciles de encontrar dentro de la sociedad en que vivimos.

Según Castillo (op. cit: 3), “Se asocia entonces, el emprender, con crear empresas; crear empresas, con empresario; empresario, con actividad privada lucrativa y, por ende, crecimiento económico para el país, en la creencia que la suma de empresas exitosas conduce a ello. Se promociona entonces, en todo nivel y ámbitos, el fomento de la capacidad emprendedora para crear pequeñas y mediana empresas”

Se infiere entonces, que el microempresario tiene claro que debe poseer cualidades y habilidades propias que le permitan integrarse al mundo de los negocios, ya que estos rasgos facilitarán, naturalmente, su labor dentro de su microempresa familiar.

### **1.1 PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS MICROEMPRESARIALES QUE POSEEN LAS FAMILIAS.**

Con respecto a este objetivo, que dice relación con identificar las habilidades que reconocen las familias emprendedoras para el desarrollo de su microempresa, cabe destacar que 41, 8% señala que la principal característica es la buena atención al cliente. En segundo lugar, se encuentra la limpieza y orden del local, equivalente a un 15, 9%.

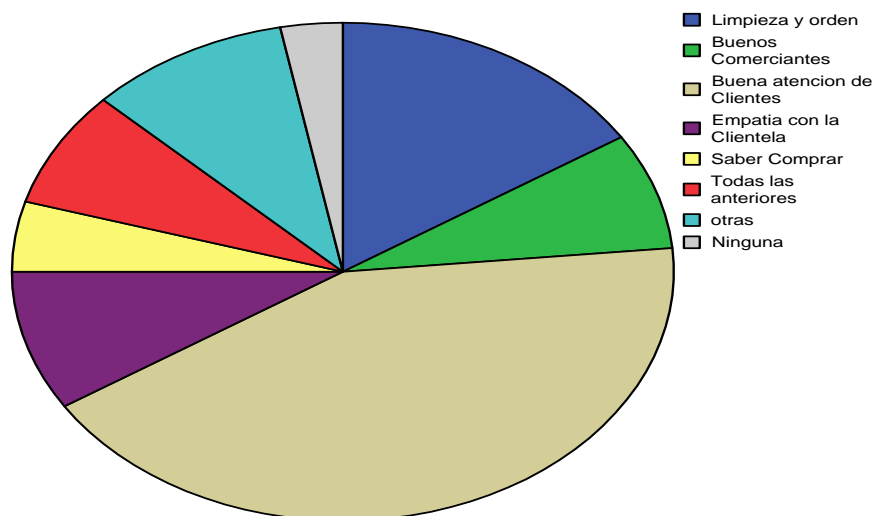
En un tercer lugar, con un 9,8% se encuentra la alternativa “Otras”, donde se identificaron otras opciones no contempladas en el estudio, entre ellas encontramos: la buena administración del negocio y la unión familiar.

En cuarto lugar, con un 9% se encuentra la empatía con el cliente y, en quinto lugar, con un 7,5% se presentan las alternativas, “Todas las anteriores” y buenos comerciantes, consiguiendo el mismo porcentaje.

**GRÁFICO Nº 14**  
**Principal característica microempresarial que posee la familia emprendedora**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.

3



Fuente: Investigación Directa.

Cabe destacar, la importancia de trabajar en familia dentro de la microempresa, ya que trabajar en grupo permite un trabajo mancomunado y, por ende, más participativo, donde *“La gente coopera para lograr determinados objetivos comunes sobre la base de un conjunto de normas y valores informales compartidos”*. (S/A; 1998:3)

Entonces, se destaca que las familias emprendedoras organizan sus esfuerzos, muchas veces, para paliar situaciones de cesantía prolongada; es decir, lo hacen por una fuerte necesidad de superación y de mejoramiento de su calidad de vida ya que, la obtención de un ingreso económico mensual, permite satisfacer, de mejor forma, aquellas necesidades propias de una familia.

## **2. ÉXITOS EXPERIMENTADOS EN LA MICROEMPRESA**

Referente a los principales éxitos experimentados por los microempresarios, éstos en un importante porcentaje consideraron un éxito la inversión en su microempresa (21,2%).

En segundo lugar, se encuentra la cancelación de las deudas (19,7%), seguida, en tercer lugar, por la inversión en activos para la familia (18,2%).

En cuarto lugar, encontramos que los microempresarios consideran como éxito, en igual porcentaje, las ganancias obtenidas y la ampliación de su negocio (10,6%).

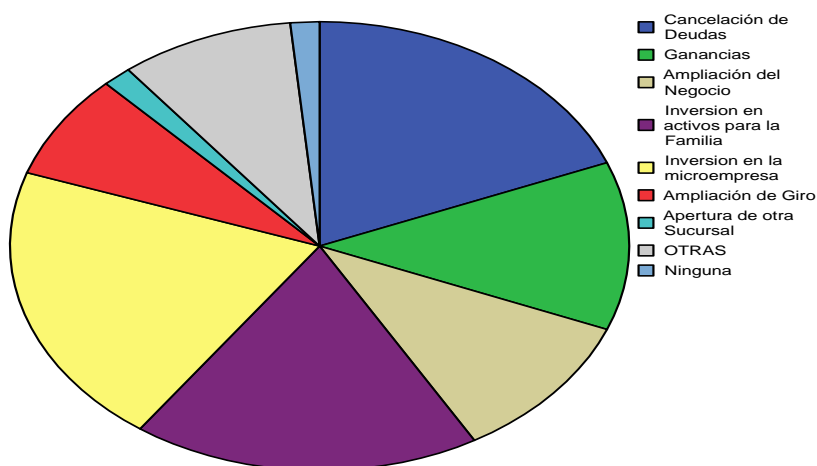
En cuanto a los éxitos experimentados por las familias emprendedoras, mediante el Grupo Focal, se encontraron diversas opiniones por parte de los microempresarios, en relación al tema.



## GRÁFICO Nº 15

### Principal éxito experimentado en su microempresa

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa

Sin embargo, en el Grupo Focal los entrevistados ponen en primer lugar los éxitos vinculados a su familia. Entre estas opiniones, encontramos que:

***“Para mí el principal éxito es trabajar con mi familia” (M1)***

***“Criar a mis hijos con lo que me queda del negocio” (M2)***

***“Los negocios tienen altos y bajos, y mi principal éxito para mí es educar a mis hijos” (M3)***

En estas opiniones, los microempresarios hacen una directa relación entre sus éxitos y sus respectivas familias demostrando, así, la importancia que depositan en éstas ya que, muchas veces, constituyen la base de los negocios, debido a que en numerosas oportunidades son las familias las que se preocupan de todas las tareas propias de la microempresa, trabajando de manera mancomunada y solidaria.

Por otra parte, a partir de estas opiniones, visualizamos cómo los microempresarios, mediante sus iniciativas económicas, buscan el bienestar de sus familias intentando entregar estabilidad económica, no sólo en el presente si no, también, en el futuro, esperando que sean los hijos los que continúen manteniendo y haciendo crecer el negocio.

Luco (op. cit: 3) considera que *“La familia popular se reconoce como un grupo de personas que viven juntas, que tienen algún lazo consanguíneo (...) además, enfrentan serios problemas de subsistencia”*. Es decir, dentro de estas familias de origen popular, existe un importante apego, que los lleva a actuar en conjunto, apoyándose para la superación de situaciones difíciles, creando instancias, como las microempresas, que les permitan salir adelante sobreponiéndose, de esta manera, a condiciones adversas.

El autor señala que, *“Los hijos, constituyen una gran esperanza, lo que explica los esfuerzos realizados”* (Ibid), lo cual se comprueba, claramente, dentro de estas familias populares ya que todos los esfuerzos son legítimos, si se trata del futuro de los éstos de quienes se espera, sean herederos de las iniciativas económicas emprendidas por sus padres.

Por otra parte, se visualiza como otro éxito de las familias emprendedoras, el abastecimiento y ampliación de sus negocios lo que, indiscutiblemente, entrega tranquilidad a los microempresarios, ya que les permite ofrecer mayor variedad de productos y mercancías a sus clientes y, a la vez, mantenerse en el tiempo de manera relativamente estable.

***“Poder agrandar mi negocio, o sea, comprar más mercadería para vender” (M4)***

Asimismo coinciden en que gracias al trabajo desarrollado a través de su iniciativa económica familiar, los microempresarios pueden mantenerse y vivir con mayor tranquilidad, debido a que el negocio es su principal fuente de ingresos, lo que permite mantener su hogar y sobrellevar su economía mensual.

***“Poder vivir de esto” (M2)***

***“Estamos más tranquilos económicamente” (M7)***

Al respecto, Razeto señala que:

*“Difícilmente estas unidades económicas experimentan acelerados procesos de acumulación de capital; tienden más bien a alcanzar un punto de equilibrio a nivel de la reproducción simple de sus factores productivos. Por este motivo las oscilaciones, subidas y bajadas en los niveles de ingreso no se manifiestan tanto en procesos de inversión y desinversión, sino en mejoramiento o disminuciones en los niveles de consumo de las unidades familiares que sustentan estas microempresas” (Razeto; op.cit: 78)*

Es decir, si bien la microempresa proporciona trabajo a la familia, el autor señala que éstas sólo les entregará estabilidad y no riquezas, ya que las ganancias generadas, permiten dar a las familias tranquilidad en sus vidas, pero no permitirán inversiones mayores dentro de los negocios, ya que las ganancias no alcanzan a cubrir todas las necesidades si no, más bien, sólo una parte de ellas.

Esto debido que, en su mayoría, las microempresas estudiadas son microempresas de subsistencia o sobrevivencia. Hemelryck (op.cit:2), las define como: *“aquellas que no tienen capacidad de ahorro, generan bajos ingresos y tienden a una descapitalización continua. Sus características son similares a las definidas para el sector informal de la economía”*.

En síntesis, se puede señalar que los éxitos constituyen las metas establecidas en alguna etapa de la vida dentro de estas microempresas y, que con el transcurso del tiempo, se han alcanzado con resultados favorables lo que, finalmente, se constituye en un logro para estas familias y que, claramente, permite el progreso de estas iniciativas económicas.

## **2.1 FRACASOS EXPERIMENTADOS EN LA MICROEMPRESA**

En cuanto a los fracasos de las familias emprendedoras, los datos obtenidos nos señalan que la mitad de las personas entrevistadas (50%), no consideran haber experimentado fracaso dentro de su negocio. Se acerca, con un 19,7% las pérdidas monetarias en sus iniciativas económicas.

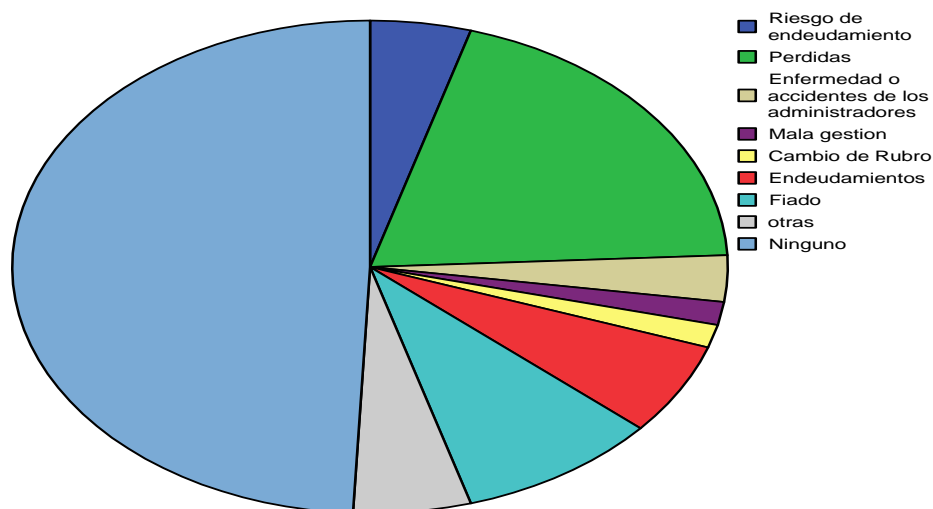
En un tercer lugar, con un 9,1% se encuentra el fracaso asociado a dar fiado; siguiéndole con un 6.1% el endeudamiento y, con un mismo porcentaje, la alternativa “Otras”, donde se identifican las opciones de respuesta: estafas experimentadas y mala utilización de recursos.

### GRÁFICO Nº 16

#### Principal fracaso experimentado en su microempresa

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.

a



Fuente: Investigación Directa

Sin embargo, en el Grupo Focal realizado, se obtuvieron opiniones diferentes con respecto a esta materia, enfatizando en aspectos relacionados con la salud y la previsión social.

***“El principal fracaso del comerciante, es que no impone, y en la salud hay que ir a médico particular, o al consultorio, y ahí uno pierde mucho tiempo... hay que estar comprando remedios caros, cuando uno se atiende particular” (M5)***

***“El principal fracaso en mi negocio, fue una vez que estábamos muy bien con las ventas y nos estaba yendo bien, pero caí enferma, lo que nos hizo perder tiempo y dinero”(M6)***

***“El principal fracaso es que uno no puede ahorrar dinero, y la preocupación de nosotros es que después pasan los años y vamos a llegar a una edad y no vamos a tener nada” (M2)***

Dentro de estas opiniones identificamos, claramente, el temor de los microempresarios en cuanto a la inestabilidad de su trabajo ya que, si bien, su negocio es una importante fuente laboral que les permite mantenerse económicamente, ante cualquier imprevisto, como por ejemplo, enfermedades, éstos no cotizan dentro del sistema formal de salud, lo que no les permite tener una mayor tranquilidad para ellos y sus familias, transformándose, finalmente, en un fracaso para éstas.

De la misma manera, estos microempresarios, actualmente, no imponen en sistemas de previsión, lo que posiblemente les afectará en un futuro, ya que no tendrán acceso a una jubilación. Esta situación puede ser muy perjudicial para éstos en su vejez porque podrían, eventualmente, encontrarse sin ningún tipo de ingresos estables o, con la pensión asistencial -de muy bajo monto- que otorga el Estado chileno a las personas que carecen de jubilación y se encuentren en situación socioeconómica crítica

Por otra parte, muchas veces no se ven en condiciones favorables para integrarse al sistema previsional, posiblemente, porque el dinero obtenido a través de sus iniciativas económicas es inmediatamente reinvertido en el mismo negocio, lo que genera utilidades en el presente, pero no en el futuro.

Moreno (op. cit: 2), señala que es *“Un tema desafiante que debiera ser abordado a nivel internacional, se relaciona con la desprotección social que enfrentan las personas que trabajan en el sector microempresarial. Por lo general, no cuentan con relaciones contractuales formales que permitan acceder a dispositivos de seguridad social, como previsión en salud o ahorro para la vejez (...), resulta clave idear sistemas de protección a la medida del sector y que mejoren la calidad de vida de aquellos que subsisten de su desarrollo”*.

Es decir, los microempresarios se sienten muy desprotegidos, en cuanto a seguridad social ya que, si bien, son un sector amplio dentro de nuestra economía, no perciben que existan políticas que los apoyen, efectivamente, en éste ámbito de sus vidas.

De esta manera, existe una gran preocupación dentro del sector microempresarial ya que se presenta una importante necesidad, la cual tiene relación con la generación de sistemas de protección social para este sector, ya que constituyen una parte fundamental de nuestra economía. En consecuencia, son muchas las familias que, en la actualidad, se encuentran desamparadas, de un sistema que proporcione las garantías necesarias para vivir con dignidad.

Otra preocupación importante para las familias emprendedoras y que visualizan como un fracaso es:

***“No obtener las utilidades que quieres tener... si no tienes como pagar las cuentas, tienes que sacar parte de tu capital”***

**(M1)**

Para el microempresario, es fundamental conservar el capital, ya que esto les permite mantener y hacer crecer su iniciativa económica familiar. Sin embargo, muchas veces las ganancias no son suficientes, por lo cual se ven en la obligación de recurrir a dineros que son parte del capital de la microempresa, y traspasarlos al pago de otras cuentas relacionadas con el hogar, lo que perjudica claramente al negocio, ya que no permite su crecimiento y desarrollo.

Esto además, demuestra los fuertes nexos existentes entre estas iniciativas económicas y sus familias, ya que existe una importante dependencia entre la economía del hogar y las utilidades generadas por el negocio.

En cuanto al uso del capital, Razeto (op. cit: 82) señala que, *“El trabajo, en tanto que no se caracteriza por la inversión de capital sino por la inversión en la fuerza de trabajo, representa el principal factor de producción en tanto génesis y, a la par, resultado del conjunto de los demás factores del proceso de producción de bienes y servicios”*. De esto se desprende que, no sólo es importante la mantención del capital, si no que, éste va totalmente relacionado con el trabajo desempeñado dentro de la microempresa e, indiscutiblemente, del aporte personal que entregue cada uno de los miembros que aportan en los procesos de producción.



### 3. PRINCIPALES FACILITADORES PERCIBIDOS POR LOS MICROEMPRESARIOS

El estudio exploró la percepción de los microempresarios acerca de los principales facilitadores presentes en el desarrollo de la microempresa. Al responder el cuestionario, una importante mayoría se centró en la alternativa acceso a créditos, con un porcentaje de 55,3%.

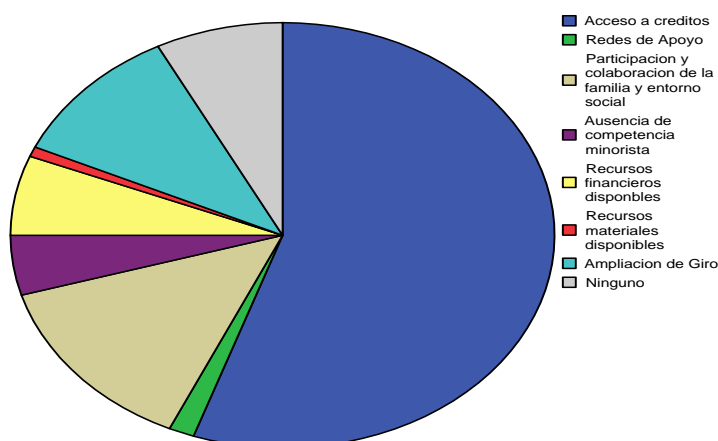
En segundo lugar, con un 13,4 % se encuentra la participación y colaboración de la familia y entorno social. Se aproxima con un 10,4%, la ampliación de giro.

En cuarto lugar, encontramos los recursos financieros disponibles con un 6%, y, en quinto lugar, la ausencia de competencia minorista local, con un 4,5%.

**GRÁFICO Nº 17**

#### **Principal situación que haya facilitado el desarrollo laboral dentro de sus microempresa**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa

Respecto a las opiniones vertidas en el Grupo Focal, se destacó el apoyo prestado por la Fundación Contigo:

***“Fundación Contigo...gracias a ella podemos pedir un crédito sin ser necesariamente formales” (M2)***

En los datos obtenidos en el instrumento de recolección de datos y en las opiniones vertidas en el Grupo Focal, se visualiza que los microempresarios ven como un importante apoyo, la obtención del microcrédito, para el progreso de sus negocios.

Es decir, se percibe al microcrédito como un verdadero facilitador del desarrollo del negocio ya que, por una parte, en muchos casos ayuda al despegue de una iniciativa económica que lleva poco tiempo y, por otro, permite la permanencia y el progreso, fundamentalmente, de las microempresas que poseen más experiencia en el mercado.

En esta opinión, se destaca el apoyo como institución crediticia de Fundación Contigo, haciendo mención de que ésta otorga facilidades para la obtención de préstamos a los microempresarios, no importando si son o no formales, lo cual les ayuda a mejorar sus iniciativas emprendedoras.

Según Yunus (op. cit: 4):

*“El microcrédito es una de las herramientas más eficaces para permitir a las personas explorar su energía e ingeniosidad. El microcrédito tiene la exclusiva habilidad de dar a los pobres acceso a oportunidades para crear auto empleo, crear negocios, comunidades y economías desde su base”.*

Es decir, gracias al microcrédito, las familias emprendedoras, tienen una posibilidad real de comenzar y desarrollar una iniciativa económica, que los ayude a salir de su condición de pobreza.

Por su parte Lagos (op. cit: 2) señala:

*“El microcrédito es una herramienta concreta para que los países avancen hacia una realidad más justa. Constituye un desafío masificar las microfinanzas y reducir las exclusiones”.*

Es de suma importancia, que entidades públicas y privadas se preocupen del desarrollo de los microcréditos, ya que constituyen una fuerza tremendamente significativa para el desarrollo del país, en especial, de las personas más desposeídas.

Junto al microcrédito, los entrevistados visualizan como facilitadores sus cualidades internas e innatas, para establecer relaciones comerciales exitosas.

***“La capacidad de negociación innata, el poder de convencimiento” (M4)***

***“La inteligencia emocional que posee el microempresario” (M6)***

***“El carácter... la personalidad y desplante para convencer al cliente” (M8)***

Estas características son conocidas como competencias laborales. Las cuales, según el Ministerio de Educación de Chile (op. cit: 2) son “*Las actitudes, conocimientos y destrezas necesarias para cumplir exitosamente las actividades que componen una función laboral según estándares definidos por el sector productivo.*” Es decir, las competencias laborales debieran integrarse como concepto dentro de las familias emprendedoras. Este conocimiento les llevaría a utilizar de mejor manera los recursos disponibles, dentro de sus microempresa, lo que generaría, necesariamente, un progreso dentro de estas iniciativas económicas.

De esta manera, queda en evidencia que un importante facilitador para lograr el éxito dentro de sus microempresas familiares, es el propio aporte personal que sea entregado en ésta, es decir, se le concede una gran relevancia a la capacidad de negociación del microempresario.

Por otra parte, también sobresale la constante ayuda y apoyo de la familia dentro del negocio.

#### ***“La ayuda de mi familia, de mi marido” (M5)***

La familia, resulta ser un aporte fundamental para estas microempresas, ya que constituye un importante facilitador para el progreso y desarrollo de éstas, sin olvidar que, en muchas ocasiones, estos negocios se presentan como el único ingreso familiar del hogar, por lo que cada integrante es una pieza fundamental para la economía diaria.

Asimismo, nuevamente se aprecia la perseverancia, no sólo como una cualidad propia del microempresario si no que, también, como un importante facilitador para lograr el éxito dentro de la microempresa.

***“La perseverancia y ganas de surgir para que todo pueda organizarse bien y así salir adelante” (M8)***

La perseverancia se relaciona con la capacidad emprendedora. Los emprendedores actúan de forma totalmente distinta; ellos crean su propio camino, buscando soluciones eficientes a sus problemas. Un emprendedor es una persona capaz de generar nuevas instancias, consiguiendo, combinando y coordinando recursos, con el objeto de obtener las diferentes metas que se plantea.

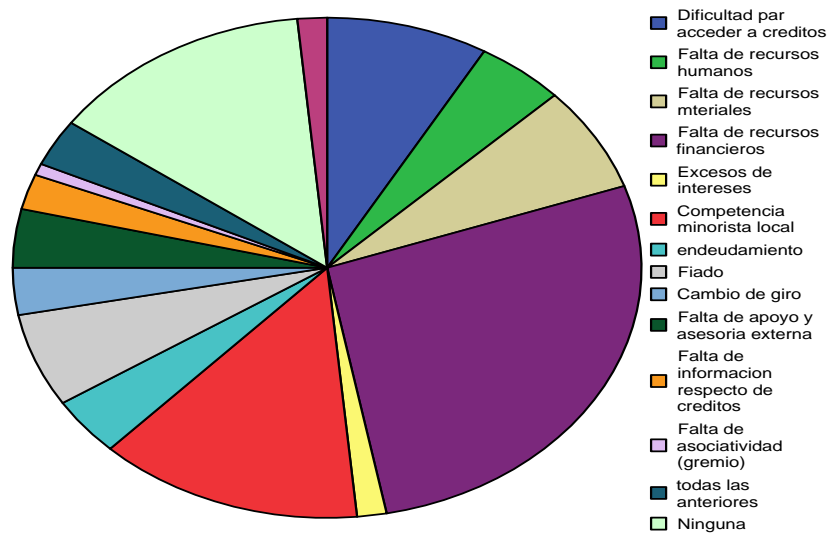
**4. PRINCIPALES OBSTACULIZADORES PERCIBIDOS POR LOS MICROEMPRESARIOS**

El principal obstaculizador identificado por los microempresarios, es la falta de recursos financieros 26, 9%. En segundo lugar se encuentran, en igual porcentaje (13, 4%) dos elementos obstaculizadores, identificados como: competencia minorista local y la opción “Ninguna de las anteriores”.

Por otra parte, el cuarto lugar, correspondiente a un 8,3%, se relaciona con la dificultad para acceder a créditos, seguida por un 6,7%, por la falta de recursos materiales. En sexto lugar, con un 6%, se encuentra la opción fiado.

**GRÁFICO Nº 18**  
**Principal situación que haya dificultado el desarrollo laboral dentro de su microempresa**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa

En cuanto a los principales obstaculizadores identificados por las familias emprendedoras, mediante el Grupo Focal, fue posible identificar diversas opiniones del tema, entre ellas encontramos:

***“Las trabas para tener la patente, se demoran mucho tiempo, como tres meses, para tributar y dar inicio a las actividades, lo que resulta una pérdida de tiempo para el comerciante” (M7)***

***“El municipio, es muy tramitador, para todo es un atado, no te dan bien la información que uno va a pedir...ellos mismos no te ayudan a surgir” (M10)***

Ambas opiniones dan cuenta, de lo difícil que resulta el sistema económico formal para los microempresarios ya que, en muchas ocasiones, se hace compleja la obtención de documentación necesaria para realizar acciones propias de las microempresas.

Por otra parte, para el microempresario la importancia del tiempo es única, ya que debido a la gran cantidad de tareas diarias que realiza, cualquier gasto de tiempo, significa una pérdida monetaria para su negocio. Por esto se opta, en muchas ocasiones, por dejar trámites a medias, lo que genera la no formalización o legalización de su negocio. Es decir, se visualiza una falta de apoyo hacia el microempresario, respecto de entidades gubernamentales presentes en esta materia.

En relación a otras temáticas relacionadas con los obstaculizadores presentados dentro del desarrollo de la microempresa, encontramos opiniones vertidas dentro de la reunión, que dicen relación con el impacto de las importaciones en el mercado local, debido a las rebajas arancelarias derivadas de los tratados de libre comercio.

***“Con las importaciones...ahora los grandes compran a precio de huevo... así uno no puede competir” (M2)***

***“La competencia china, está arrasando, la gente no tiene por donde perderse y uno suena” (M12)***

***“El exceso de importación barata” (M13)***

Las familias emprendedoras, enfatizan en el tema de las importaciones extranjeras, ya que para ellos significa un verdadero obstaculizador para el desarrollo de sus negocios.

Las importaciones, representan costos muy bajos, por productos de calidades similares a los nacionales con los cuales, en muchas ocasiones, un fabricante chileno o intermediario no puede competir, ya que sus costos de producción resultan ser mucho más elevados que el de las importaciones, sobre todo de países orientales, debido a que la mano de obra en estos países, se paga a muy bajo costo, lo que incide en los precios bajos de sus productos.

Por esta razón, muchos negocios se encuentran en desventaja y no pueden competir, por lo que deben cerrar y buscar otras alternativas laborales, lo que afecta directamente la economía familiar, en términos de empleo e ingresos.

En relación a otros obstaculizadores, las familias microempresarias señalan que existe un déficit de apoyo crediticio de instituciones similares a Fundación Contigo, que puedan entregar financiamiento para el progreso de sus negocios.

### **“Falta de acceso para otros créditos” (M3)**

### **“Falta más instituciones como ésta que nos ayuden a financiarnos” (M5)**

La falta de apoyo económico puede generar importantes pérdidas dentro de los negocios, pudiendo disminuir su competitividad frente al mercado, impidiendo integrarse a este mercado de manera exitosa.

Es decir, las familias emprendedoras visualizan una falta de apoyo por parte de instituciones públicas y privadas que impiden fortalecer, mediante apoyo financiero, sus iniciativas económicas locales.



Sin embargo Yunus (2005:1) confía en la propia capacidad de las personas, y señala:

*"Los dardos apuntan a criticar los programas de bienestar de los gobiernos. La fórmula verdaderamente efectiva para que la gente supere la pobreza, es a través de la organización y la iniciativa personal, y no el asistencialismo característico, que crea dependencia e inhibe la capacidad de los individuos".*

Para Yunus, la propia capacidad de las personas para generar emprendimientos económicos, es la clave para la superación de situaciones económicas difíciles de enfrentar, como lo es la pobreza.

## **5. PROYECTOS DE LA MICROEMPRESA**

Con respecto a los proyectos de las familias emprendedoras, de las respuestas al cuestionario se desprende que un 22,4% del total, identifica como principal proyecto, la ampliación de rubro dentro de su iniciativa económica.

La segunda opción, es la ampliación de la infraestructura de la microempresa, representando un 14,9%. Con el mismo porcentaje, se encuentra el proyecto vinculado con la apertura de otra sucursal.

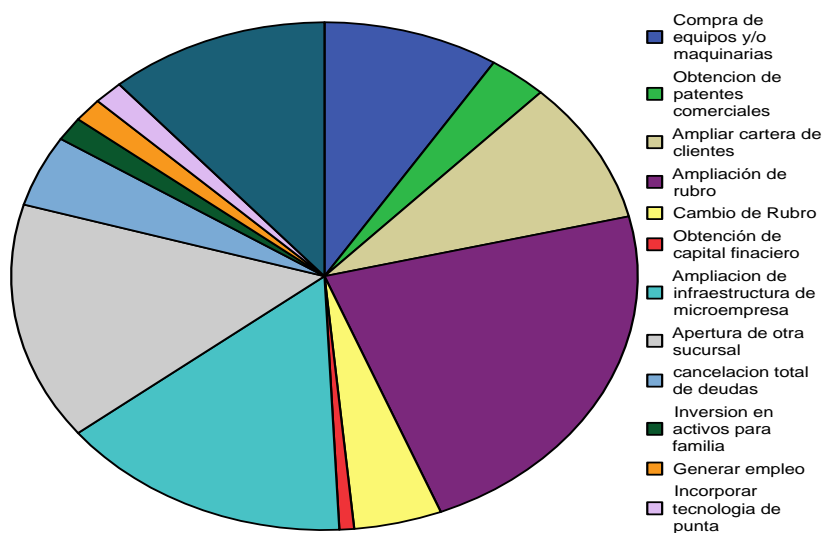
En cuarto lugar, con un 11,4%, se opta por la alternativa "Otras", identificando en esta opción, las siguientes opiniones: darles mejores oportunidades a los hijos, y entregar el negocio a los hijos como herencia.

En quinto lugar, con un 9%, se encuentra compras de equipos y/o maquinarias y, con un mismo porcentaje, se manifiesta el proyecto de ampliar la cartera de clientes.

### GRÁFICO Nº 19

#### Principal proyecto que tiene para su microempresa

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa

Estas percepciones se refuerzan en las opiniones expresadas en el Grupo Focal las que además tienden a precisar algunos medios para concretar sus proyectos:

***“Más capacitación... que nos apoyen con más cursos para tener más conocimientos” (M9)***

En esta opinión se identifica, claramente, la necesidad de obtención de nuevos aprendizajes por parte de estas familias ya que, se hace necesario instancias de capacitación en diversos temas, principalmente, los relacionados con la microempresa y con la administración de ésta.

Estas instancias, permiten mayor perfeccionamiento y progreso laboral lo que genera, en el corto plazo, mejor administración del negocio y, eventualmente, mayores ingresos para estas familias. Al integrar nuevos aprendizajes y metodologías de trabajo, los procesos de producción se hacen más eficientes y eficaces, lo que permite un ahorro de recursos financieros y humanos.

Vignolo (op. cit: 2) señala que:

*“En el diseño de tecnologías de educación continua -más precisamente, al menos en la fase inicial, (...) además de las capacidades requeridas por la democracia, se requiere aquellas urgentemente demandadas por la producción: capacidades de trabajo en equipo, de liderazgo, de comunicación, de innovación, de emprendimiento”.*

Este autor señala que dentro de las empresas, en general, se hace necesaria una constante capacitación en distintas áreas temáticas que permitan fortalecer el conocimiento de los empresarios, para que éstos puedan adaptarse a las nuevas tecnologías propias de la nueva era.

Por otra parte, un proyecto que resulta fundamental para las familias emprendedoras, es aquel que tiene directa relación con su negocio.

***“Tener otro local... ampliarme, tener más insumos más mercadería, más capital” (M2)***

Esta opinión, señala claramente que su principal aspiración, es abrir otra sucursal de su negocio, que al igual que en los resultados obtenidos del cuestionario aplicado, es una opción que cobra mucha importancia para el microempresario, ya que al poseer un segundo local, los ingresos podrían ser mayores y se generaría, eventualmente, una importante fuente de empleo para otras personas, lo que sería beneficioso para todo el núcleo familiar.

Razeto (op. cit: 73) señala que, *“En la motivación del microempresario está, pues, la posibilidad de realizar su trabajo con autonomía de gestión, la búsqueda de la subsistencia y el mejoramiento de la propia economía familiar, en términos más generales, el deseo de ampliar el control sobre las propias condiciones de vida”*.

Se puede desprender, entonces, que el microempresario busca continuamente nuevos proyectos, los que pretende establecer con autonomía e independencia, buscando el bienestar propio y de su familia.

Siempre dentro de la línea vinculada al desarrollo de su negocio, otro entrevistado prioriza la formalización de su microempresa como una identidad y a la vez poseer un local propio.

***“Tener un negocio establecido y un auto...mi taller de cortinaje” (M14)***

En ésta opinión, se visualiza un microempresario que no posee un lugar físico para establecer su negocio, lo que muestra una realidad importante dentro de este ámbito. Es así, como muchos microempresarios no poseen un local establecido, lo que muchas veces constituye una

desventaja significativa frente a otros microempresarios, ya que existe una inestabilidad que no permite un ingreso mensual estable. Esto puede generar desajustes en la economía familiar.

Otras opiniones se sitúan en una visión de futuro, vinculando la microempresa a proyectos de seguridad y estabilidad familiar:

***“Darle trabajo a mis nietos, cuando yo no esté” (M10)***

***“Que mis hijos también puedan hacerse cargo del negocio, como yo lo hago, porque uno no dura para toda la vida” (M11)***

Al igual que en el análisis anterior, la familia cobra nuevamente real importancia en esta materia. Para estas familias emprendedoras, un proyecto a largo plazo, es entregar a sus hijos como herencia la microempresa, como una manera de aportar estabilidad económica hacia las nuevas generaciones.

Además, posiblemente, este anhelo se constituye como una posibilidad para que la familia, en el futuro, no experimente las mismas prácticas y dificultades que ellos vivieron al comienzo del negocio ya que, el emprender una iniciativa económica local, es una tarea que necesita de muchos esfuerzos por parte de estas familias, las cuales pretenden superar su situación de pobreza, mediante este recurso laboral.

Según Yunus (op. cit: 4), *“Las microfinanzas ayudan a equilibrar las desigualdades de género y fomentan el empoderamiento de las mujeres muy eficazmente, a la vez que generan mayores oportunidades para sus hijos. El microcrédito es el segmento perdido del sector financiero”*.

De esta manera, las microfinanzas constituyen un apoyo importante en el desarrollo de la microempresa de las familias emprendedoras, entregando mayor autonomía a las mujeres y mejor futuro para sus hijos.

Entonces, se pueden resumir los proyectos planteados por los microempresarios, analizados en párrafos anteriores, en palabras de Gonzáles (op. cit: 2) quien señala que, *“Ha existido desde siempre en el hombre un deseo y un interés inquebrantable por sobresalir y progresar, esto lo ha impulsado a emprender proyectos que ha convertido en una opción de vida, en los que ha involucrado toda su capacidad creativa e innovadora”*.

## **CAPÍTULO X**

### **FAMILIAS EMPRENDEDORAS Y FUNDACIÓN CONTIGO ¿ES POSIBLE IDENTIFICAR CAMBIOS SOCIALES Y ECONOMICOS?**

El siguiente capítulo tiene como objeto, dar cuenta de los potenciales cambios identificados por las familias emprendedoras estudiadas, respecto a su situación social y económica, luego de ser beneficiadas por los microcréditos otorgados en Fundación Contigo. Nos referimos a “potenciales cambios” ya que a través de los siguientes resultados presentados, obtenidos durante la investigación desarrollada, lograremos identificar si es posible, o no, hablar de cambios reconocidos por estas familias, y en qué nivel se produjeron, siguiendo el esquema definido en los objetivos generales y específicos del estudio.

#### **1. ÁMBITO EDUCACIONAL**

De los datos obtenidos por la aplicación del cuestionario, un 42,4% del total de los entrevistados, reconoce una mejora en su situación educacional, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo, principalmente, con relación al acceso de los hijos a Educación Superior (33,3%).

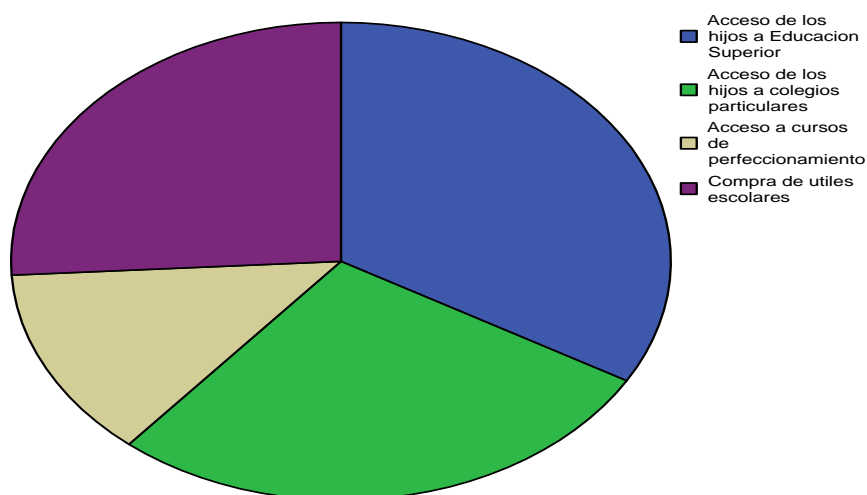
Por otra parte, un 27,8% del total de estas familias identifican una mejora en su situación educacional, respecto al acceso de los hijos a colegios particulares, y un 25,9% del total de estas familias reconoce una mejora con relación a la compra de útiles escolares.

Por último, un 13% del total de éstas, identifican una mejora respecto al acceso a cursos de perfeccionamiento.

Cabe destacar que, un 57,6% del total de las familias emprendedoras estudiadas, no identifica una mejora en su situación educacional, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo; por tanto, se infiere que la mayoría de las familias emprendedoras estudiadas, no perciben una relación directa, en términos de beneficios y progresos, entre el microcrédito obtenido y la situación educacional de los miembros de su grupo familiar.

### Gráfico Nº 20 Tipo de cambios identificados

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Con relación a los potenciales cambios identificados por las familias emprendedoras respecto a su situación educacional, mediante el *Grupo Focal* fue posible advertir distintas opiniones frente al tema, por parte de los microempresarios presentes en la reunión, que complementan la información expuesta precedentemente.



Respecto a las opiniones vertidas en el encuentro, se desprende que:

***“Yo pude pagarle la Universidad a mi hija” (M1)***

***“Ahora no estoy tan apretado cuanto tengo que pagar la famosa mensualidad del hijo menor que tengo” (M2)***

Ambas opiniones convienen que, efectivamente, el microcrédito de Fundación Contigo permitió una mejora en el ámbito educacional de estas familias, ya que fue posible costear Educación Superior para los hijos, gracias al mayor porcentaje de utilidades que percibe las respectivas microempresas, luego del financiamiento otorgado por la institución para el progreso de estos negocios.

***“Yo llegué a Fundación Contigo por una amiga, pero no tanto porque necesitara la plata, sino porque si pagaba la educación de mi hijo me quedaba sin capital, entonces la Contigo me ayudó y me prestó la plata, que pude invertir en educación” (M3)***

En este caso, visualizamos que la microempresaria reconoce que contaba con un capital disponible para invertirlo dentro de su microempresa; sin embargo, este no alcanzaba para cubrir los gastos educacionales del hijo.

De esta manera, queda en evidencia que el microcrédito no está siempre dirigido para ser invertido en la microempresa sino, también, en ocasiones se utiliza aquel financiamiento para cubrir otras prioridades de la familia y, de esta manera, aumenta la capacidad de éstas para satisfacer nuevas necesidades y, en consecuencia, mejorar la calidad de vida de uno o varios miembros del grupo familiar.

Las opiniones vertidas coinciden en que, efectivamente, el microcrédito de Fundación Contigo permitió una mejora en la situación educacional de sus hijos, necesidad que se constituye, a veces, en prioridad de trascendental importancia en la vida de estas familias.

*“Si bien, el afecto constituye el motor fundamental en la familia, no sería el rasgo de connotación más destacada en el devenir cotidiano de la familia popular, porque las mejores energías y tiempo son destinados a la lucha por la subsistencia, exigiendo gran esfuerzo y desgaste, especialmente de los jefes de familia y particularmente de la madre. Los hijos, constituyen una gran esperanza, lo que explica los esfuerzos realizados en pos de su buena educación” (Luco; op. cit: 3).*

Por tanto, se explica claramente la percepción positiva de estas familias respecto a este ámbito social de sus vidas.

Asimismo, tal como lo plantea Hidalgo (op. cit: 5) *“Tener un hijo universitario para un trabajador está prohibido para el 80% de los mismos; porque el día que un trabajador tiene un hijo en la universidad no tiene dinero para nada más”.*

De esta manera, el acceso a la Educación Superior, hoy por hoy, es un tema que preocupa no sólo a los jóvenes que se ven afectados, en términos de acceso, sino que también, a las familias de éstos ya que, la mayor parte de las veces, deben priorizar la alimentación y satisfacción de las necesidades del grupo familiar, por sobre la oportunidad que, eventualmente, se les puede brindar a los hijos para estudiar, una vez finalizada la Educación Media.

Es así, como el acceso de los jóvenes a la Educación Superior, constituye un privilegio que un escaso sector de la población tiene en comparación con la totalidad de demandas que no son concretadas por la falta de ingresos. Por ende, cuando una familia logra brindar este privilegio a sus hijos, invierte en la calidad de vida futura de éstos, lo cual produce tremendas satisfacciones en los padres que, con mucho esfuerzo, logran sacar adelante a sus hijos y darle mejores oportunidades.

***“Pude capacitarme en microempresa, hice un taller de administración y finanzas en la Municipalidad que fue súper bueno para mí, aprendí hartito” (M4)***

Con relación a esta afirmación, cabe mencionar un aspecto de trascendental importancia. Aquí se vincula un cambio favorable en el ámbito educacional, en este caso para la microempresaria en cuestión, con el microcrédito otorgado en Fundación Contigo y la capacitación recibida en la Municipalidad de su comuna. Se destaca que este curso de perfeccionamiento no tiene vinculación, en términos institucionales, con la Fundación.

De esta manera, esta opinión establece una relación directa entre ambas instituciones, una pública y otra privada, asociando este cambio favorable con Fundación Contigo, por ser la institución que permitió el progreso de su microempresa y el interés por aumentar su conocimiento y aprendizaje respecto a esta temática. *“Es justamente, desde el convencimiento pleno de sus capacidades y expectativas, como el hombre logra aprovechar las condiciones que el medio le ofrece, generando ideas que impulsan el desarrollo y bienestar de la sociedad” (González; op. cit: 10).*

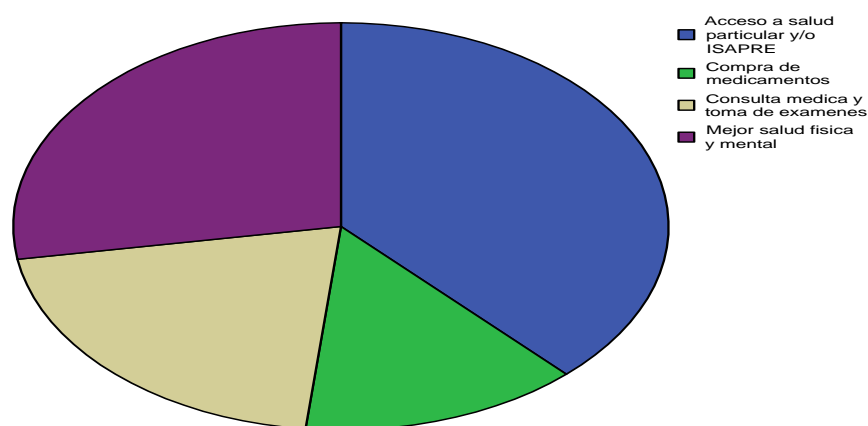
En este caso, se destaca que existe un potencial individual, que permite la captación y producción de conocimiento, a través de las oportunidades que el medio ofrece para el progreso de iniciativas económicas y el mejoramiento de la calidad de vida, individual y familiar.

## 2. ÁMBITO DE SALUD

En cuanto a la situación de salud de las familias emprendedoras, se evidencia que un 43,9% del total de éstas, reconoce una mejora en su condición, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo.

**Gráfico N° 21**  
**Tipo de cambios identificados**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

En primer lugar, un 37,9% del total de las familias emprendedoras identifican una mejora respecto al acceso a salud particular y/o ISAPRE del grupo familiar. En segundo lugar, un 27,6% del total de estas familias reconocen una mejora en cuanto a su salud física y mental experimentada como consecuencia del desempeño laboral activo dentro de la

microempresa. En tercer lugar, un 20,7% del total de dichas familias identifican un cambio favorable en cuanto a la atención médica, respecto a consultas y toma de exámenes del grupo familiar en sus respectivos consultorios.

Por último, un 13,8% del total de estas familias identifican un cambio favorable respecto a la posibilidad que les permite la compra de medicamentos por parte del grupo familiar. (Ver anexo N° 6, Tabla N° 4)

Se destaca que, un 56,1% del total de las familias emprendedoras estudiadas, no identifica una mejora en su situación de salud, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo. (Ver anexo N° 6, Tabla N° 3)

De esta manera, se deduce que la mayoría de las familias emprendedoras estudiadas, no perciben una relación directa entre el microcrédito obtenido y la situación de salud de los miembros de su grupo familiar, en términos de mejoras.

Respecto a los potenciales cambios identificados por las familias emprendedoras en relación a su situación de salud, a través del *Grupo Focal* fue posible señalar diferentes opiniones frente al tema, por parte de los microempresarios presentes en la reunión, que complementan la información expuesta anteriormente.

En razón de las opiniones señaladas en el encuentro, se desprende que:

***“A mí me ayudó porque mis remedios son muy caros” (M1)***

***“Ahora a veces, puedo ir al médico particular, porque en el Hospital las horas las dan para el otro año casi” (M2)***

Ambas opiniones identifican que, claramente, el microcrédito de Fundación Contigo permitió una mejora en su situación de salud. La primera opinión, vincula esta mejora con la posibilidad de ahorrar dinero para la compra de medicamentos de alto valor. La segunda opinión, en cambio, relaciona esta mejora con el acceso, eventual, a salud particular, lo cual da cuenta de un cambio favorable en este ámbito percibido por ambas microempresarias, asociado directamente al crédito de la Fundación.

De esta manera, *“Vivir la pobreza, es un asunto de competencia familiar: los integrantes de los hogares populares establecen, en la práctica concreta, arreglos intrafamiliares de variada naturaleza para hacerse cargo de un conjunto diversificado de necesidades básicas”* (Hardy; op. cit: 32). Por tanto, en este caso el tema de la salud es asumido como una necesidad que debe ser satisfecha, en la medida de las posibilidades con las que se cuenta, para obtener una mejor calidad de vida.

Otras opiniones descartan la existencia de una relación entre la obtención del crédito y una mejoría en la condición de salud, como lo demuestran los siguientes testimonios:

***“No sé si tenga que ver... pero ahora por lo menos voy al Consultorio, antes no iba al médico ni por si acaso, porque siempre que uno va le encuentran alguna cosa... pero en realidad eso se dio por una coincidencia, no por el crédito” (M3)***

***“Yo creo que el crédito no tiene nada que ver con la salud, porque con él apenas a uno le alcanza para abastecer el negocio” (M4)***

Ambas opiniones no establecen una relación entre la situación de salud del grupo familiar y el microcrédito de Fundación Contigo. Efectivamente, la primera opinión reconoce un cambio en su situación de salud actual, pero deja en evidencia que éste sólo se produjo por una casualidad, por tanto, no es posible afirmar una mejora en este ámbito asociado al crédito.

La segunda opinión es categórica en afirmar la no existencia real de una relación entre los aspectos señalados, lo cual da cuenta que, efectivamente, no siempre es posible constatar cambios favorables en aspectos determinados de la situación social de las familias emprendedoras, luego de ser beneficiadas por el microcrédito de Fundación Contigo.

Tal como lo señala Hidalgo (op. cit: 4), el tema de la salud en Chile, es un problema de connotada complejidad para quienes no cuentan con los recursos para acceder a un tipo de salud digna y de calidad:

*“Enfrentados a problemas de cánceres, a infartos, a otro tipo de problemas de salud más complejos, hoy en día la familia popular en un 80% están absolutamente desvalidas para enfrentar ese tipo de situaciones. Mientras que alguien que tenga recursos, obviamente, lo puede enfrentar, porque significa una gran cantidad de dinero; situación frente a la cual evidentemente, el trabajador no sólo queda desvalido, sino que no puede enfermarse tampoco, porque sencillamente se muere o queda comprometida su salud, y*

*la situación futura de su familia con la deuda financiera que se les genera para tratarse”.*

Respecto a esta situación, cabe señalar que la salud en Chile no es una prioridad para las familias populares, en primer lugar, porque no existe una cultura de prevención de la salud, sino que por el contrario, las prácticas de los adultos se orientan a la curación de las enfermedades. Es así, como se presentan muchas enfermedades que, tratadas a tiempo, suelen ser reversibles y con mejor pronóstico, sin embargo, el tiempo y el dinero que implica para estas familias el acceso a una salud de tipo preventiva es, muchas veces, escaso y difícil ya que, primero que todo, está el trabajo y las ventas, lo que permite la satisfacción de las necesidades alimentarias, de servicios básicos y la cancelación de deudas adquiridas por el grupo familiar.

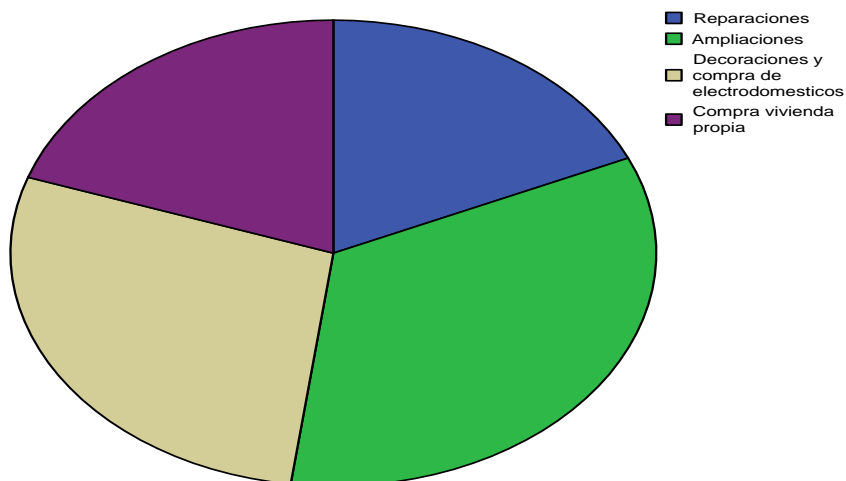
### **3. ÁMBITO DE LA VIVIENDA**

Con relación a la situación habitacional de las familias emprendedoras, a diferencia del caso salud, la mayoría tiende a realizar una asociación positiva entre ésta y la obtención del crédito, aunque, al igual que en el caso de la salud, existe un porcentaje significativo que no asocia ambos factores, como se visualiza en el siguiente gráfico.



## Gráfico N° 22 Tipo de cambios identificados

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Un 53,8% del total de éstas, identifica una mejora en su condición, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo, principalmente, respecto a las ampliaciones realizadas en sus respectivas viviendas (33,8%). En segundo lugar, un 28,2% del total de dichas familias reconocen un cambio favorable en su situación habitacional, en cuanto a decoraciones y compra de electrodomésticos efectuadas para la vivienda.

En tercer lugar, un 19,7% del total de estas familias reconocen una mejora en su situación de vivienda, respecto a la compra de vivienda propia y, por último, un 18,3% de éstas, identifica una mejora en cuanto a las reparaciones efectuadas en sus viviendas.

Cabe mencionar que, un 46,2% del total de las familias emprendedoras estudiadas, no identifica una mejora en su situación de vivienda, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo.

Asimismo, se infiere que la menor parte de estas familias estudiadas, no perciben una relación directa, en términos de mejoras, entre el microcrédito obtenido y su situación habitacional.

En cuanto a los potenciales cambios identificados por las familias emprendedoras respecto a su situación habitacional, mediante el *Grupo Focal* fue posible identificar distintas opiniones del tema, por parte de los microempresarios presentes en el Grupo Focal, que complementan la información expuesta precedentemente.

En virtud de las opiniones mencionadas en el encuentro, se desprende que:

***“En mi caso, gracias al crédito estamos ampliando la casa”***  
**(M1)**

***“A mí me ayudó a arreglar mi casa, porque estaba con varios problemas de infraestructura”*** (M2)

Estas opiniones dan cuenta, efectivamente, de una mejora en su situación de vivienda asociada directamente al crédito de Fundación Contigo. Ellas representan una amplia mayoría respecto de los datos obtenidos a través del instrumento de recolección de datos aplicado a estas familias, ya que la mayor parte de ellas, identifica un cambio favorable en su situación habitacional respecto a las ampliaciones realizadas en sus viviendas, mediante las utilidades percibidas en su microempresa.

***“Yo hace tiempo que quería ampliar un dormitorio, porque los cabros ahora viven reclamando su privacidad y en realidad tienen razón porque dormir todos apretados no tiene ninguna gracia” (M3)***

En este caso cabe destacar, que no sólo se percibe un cambio favorable asociado al crédito en Fundación Contigo, respecto a la ampliación realizada, sino que también, deja en evidencia una situación que experimentan muchas familias de nuestro país, la cual tiene relación con los niveles de hacinamiento que se registran en los hogares:

*“La familia popular enfrenta condiciones de vida difíciles que le implican consecuencias graves para el desarrollo armónico de sus miembros, impidiendo la satisfacción de las necesidades que poseen, como unidades biológicas, psicológicas y sociales (...) Pero también, estas mismas situaciones, pueden estimular la solidaridad, creatividad y esfuerzo tras la superación de los problemas”. (Luco; op. cit: 4)*

De esta manera, esta afirmación no sólo demuestra una mejora en términos de infraestructura, sino que también, argumenta un cambio favorable en la calidad de vida de los miembros del grupo familiar, que fue posible, no sólo gracias al microcrédito obtenido en Fundación Contigo para el progreso de su microempresa, sino que a través del esfuerzo realizado por estas familias para superar las dificultades presentadas en su diario vivir.

Es así como, a través de la revisión y análisis de estas familias, se percibe que:

*“El emprendedor inicia un proceso innovador; crea algo nuevo o le da un nuevo uso a lo ya existente, y ello tiene un impacto positivo en su calidad de vida; logrando mejorar el nivel de sus condiciones objetivas de soporte, como es el acceso a bienes y servicios (vivienda, educación salud, etc.)”.* (Flores; op. cit: 3)

Naturalmente, los cambios que las familias emprendedoras han identificado en su situación social, luego de haber sido beneficiadas por los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa, tienen que ver con una percepción particular de lo que significa para estas mejoras o progresos en los ámbitos descritos, en los distintos niveles que se manifiesten en su realidad social, y que representan una gama de oportunidades para éstas, no experimentadas anteriormente, en el medio social en el cual se desenvuelven.

Es así como:

*“Ser emprendedor significa tener capacidad de iniciativa, imaginación fértil para concebir las ideas, flexibilidad para adaptarlas, creatividad para transformarlas en una oportunidad de negocio, motivación para pensar conceptualmente y la capacidad para ver y percibir el cambio como una oportunidad”.* (Ferreira; op. cit: 2)

Por consiguiente, tal como lo plantea Sarria (op. cit: 2):

*“Los actores de la economía popular desarrollan estrategias de trabajo y supervivencia que buscan no sólo la obtención de ganancias monetarias y excedentes que puedan ser intercambiados en el mercado, sino también, la creación de las condiciones que favorezcan algunos elementos que son fundamentales en el proceso de formación humana, como la socialización del conocimiento y de la cultura, salud, vivienda, etc.”.*

De esta manera se pretende demostrar, que los cambios identificados por éstas familias, a los cuales se hace referencia precedentemente, no sólo dan cuenta del tipo de influencia que ejerce este microcrédito en la calidad de vida de las personas sino que, también, cómo éstas son capaces de organizar, gestionar y maximizar dichos recursos en beneficio directo de aquellas necesidades humanas fundamentales que experimentan en su existencia cotidiana.

#### **4. INGRESOS PERCIBIDOS**

##### **4.1 Ingresos percibidos por el grupo familiar.**

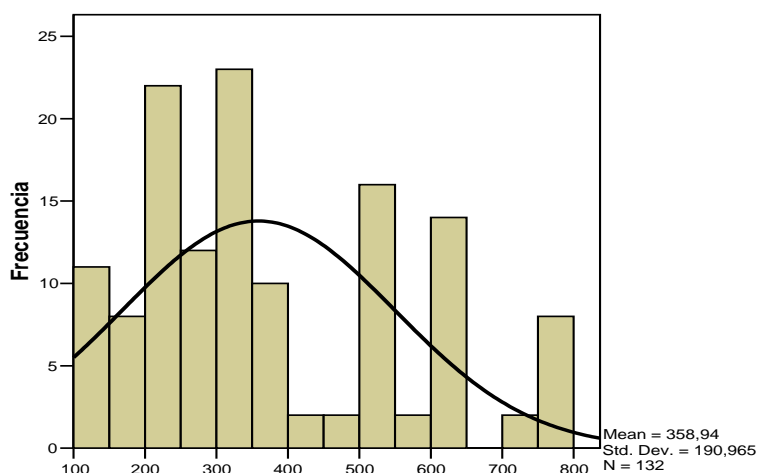
Los resultados del cuestionario indican que, un 74,2% del total de las familias emprendedoras estudiadas, reconoce una mejora en sus ingresos familiares, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo, lo cual representa una amplia mayoría respecto del total de estas familias.

Por el contrario, un 25,8% del total de estas familias afirma no experimentar una mejora en sus ingresos familiares, representando un menor porcentaje respecto del total de la muestra.

Se destaca que del total de las familias emprendedoras estudiadas, un 16,4% del porcentaje válido perciben un ingreso familiar de \$200.000 o menos y, en el mismo porcentaje, reciben \$300.000 o menos. Luego, un 11,9% percibe un ingreso familiar de \$500.000 o menos. Por último, un 10,4% percibe un ingreso familiar de \$600.000 o menos.

**Gráfico Nº 23**  
**Monto total de ingresos recibidos por el grupo familiar**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Cabe señalar que, en este caso, la media percibida por concepto de ingreso del grupo familiar, es de \$357.000. Sin embargo, este monto no es plenamente representativo respecto de la realidad de las familias estudiadas puesto que, la mayoría de éstas, percibe, en términos de ingreso familiar, \$300.000 o menos.

Existe, por otra parte, una serie de factores que pueden incidir en el aumento o disminución del ingreso familiar, tales como, la obtención de empleos complementarios por los miembros del grupo familiar, beneficios recibidos por programas estatales, subsidios, etc.

Sin embargo, el cambio favorable identificado por estas familias dice relación, directamente, con el incremento en las utilidades que genera la microempresa, lo cual trasciende del ámbito laboral al ámbito familiar. Asimismo, el tema de los ingresos del grupo familiar es relevante en el momento que se analiza la priorización de sus necesidades básicas, de acuerdo a la lógica interna que rige a la familia como institución social.

De esta manera, como lo señala Hardy (op. cit: 32):

*“Los hogares populares se rigen en sus relaciones internas por una racionalidad que les permite optimizar los recursos disponibles, humanos y materiales: conjunto de arreglos ocupacionales, remunerados y no remunerados, que involucran desigualmente a la totalidad de los miembros, según su composición por sexo y edad; decisiones sobre el uso del presupuesto y gasto familiar que, implícitamente, significan una jerarquización que la familia hace de sus necesidades, así como de sus prioridades de satisfacción; prácticas de consumo, especialmente alimentario”.*

## 4.2 Ingresos percibidos por concepto de ventas dentro de la microempresa.

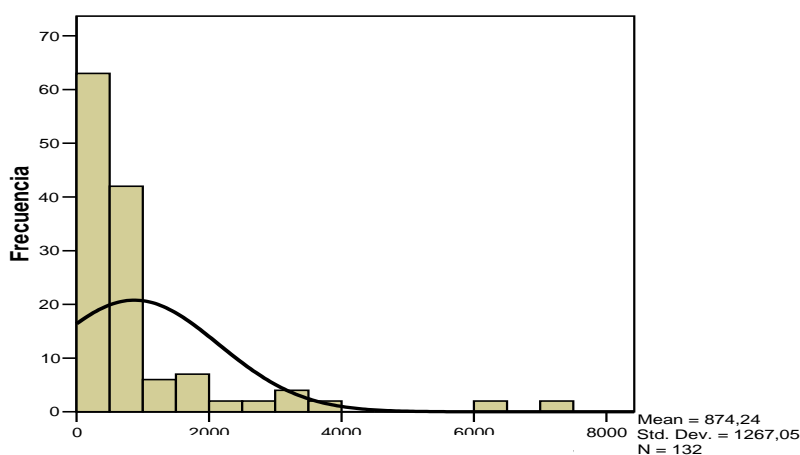
Se destaca que del total de las familias emprendedoras estudiadas, un 13,4% del porcentaje válido perciben por concepto de ventas dentro de su microempresa, un total de \$500.000 o menos. En tanto, en igual porcentaje, es decir, un 13,4%, reciben \$200.000 o menos. Luego, un 9% percibe por concepto de ventas \$300.000 o menos.

Por otra parte, un 6% de estas familias, percibe por concepto de ventas dentro de su microempresa, un total de \$250.000 o menos. En igual porcentaje (6%), se percibe un ingreso de \$600.000 o menos. Por último, también un 6%, percibe por concepto de ventas \$800.000 y, asimismo, en igual porcentaje, se recibe \$1.500.000 o menos.

### Gráfico N° 24

#### Monto total de ingreso percibido por concepto de ventas dentro de la microempresa

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.



Cabe mencionar que, en este caso, la media percibida por concepto de ventas es de \$873.000. No obstante, este monto no es representativo en cuanto a la realidad de las familias estudiadas ya que, la mayoría de éstas, percibe \$500.000 o menos.

## **5. INVERSIONES EFECTUADAS DENTRO DE LA MICROEMPRESA**

En cuanto a la inversión efectuada por las familias emprendedoras dentro de su microempresa, cabe señalar que del total de éstas un 81,8% ha adquirido maquinaria, equipos, mercadería y/o insumos, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo, representando el mayor porcentaje de las familias estudiadas que ha invertido en estas mercancías.

Se destaca que un 49,1% del total de estas familias, ha adquirido sólo mercadería e insumos, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo, representando el porcentaje mayor de estas familias que ha invertido en estos productos.

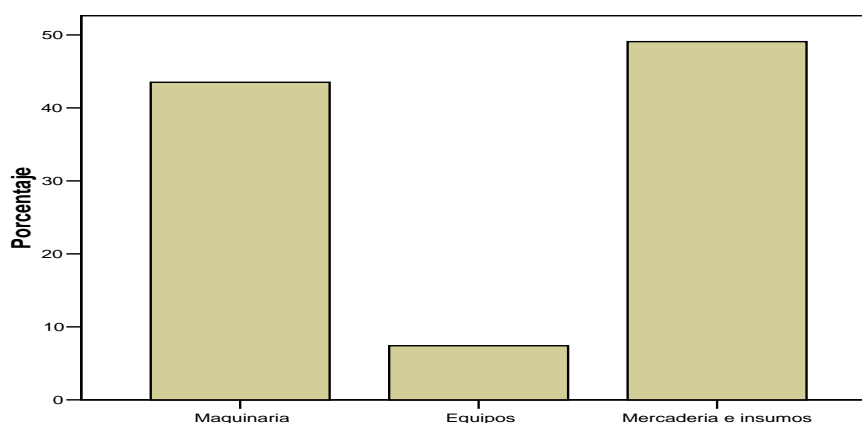
Asimismo, un 43,5% del total de estas familias ha invertido en maquinaria para su microempresa. Por último, un 7,4% del total de éstas ha invertido en equipos para su negocio, representando la menor parte de las familias que ha invertido en este ítem.

Por otra parte, un 18,2% del total de estas familias, afirma no haber invertido en su microempresa respecto a maquinaria, equipos, mercadería y/o insumos, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo, lo cual representa la menor parte del total de las familias estudiadas.

No obstante, se infiere a partir de estos datos, que las familias que afirman no haber invertido en su microempresa, han destinado el microcrédito de Fundación Contigo en otras necesidades o prioridades de la familia, lo cual demuestra, por una parte, que no siempre el crédito es destinado para los fines concebidos, y no son verdaderamente aprovechados por quienes, efectivamente, necesitan de dicho financiamiento para hacer progresar su microempresa, y por la otra, eventualmente, es utilizado para cancelar deudas adquiridas anteriormente por la microempresa.

**Gráfico N° 25**  
**Tipo de inversión efectuada dentro de la microempresa**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Referente a la inversión en vehículo efectuada por las familias emprendedoras, se destaca que del total de éstas un 16,7% ha comprado efectivamente vehículo para la microempresa, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo. Por el contrario, la mayor parte de estas familias, equivalente a un 83,3%, asegura no haber invertido en dicho patrimonio.

Esto evidencia que el microcrédito, la mayor parte de las veces, permite hacer progresar la microempresa pero, debido a los bajos montos que ofrece, no se consigue invertir en un tipo de patrimonio de tan alto costo para estas familias.

Con relación a la inversión en computación efectuada por las familias emprendedoras, se desprende que del total de éstas un 12,1% ha invertido en este ítem para la microempresa, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo.

No obstante, la mayor parte de estas familias, correspondiente a un 87,9%, afirma no haber invertido en computación para la microempresa.

Esto evidencia que, claramente, estas microempresas poseen un nivel de producción simple, dentro de la cual, la tecnología y computación aún no experimentan un nivel máximo de necesidad y prioridad para estas familias, principalmente, por la falta de conocimientos, información y recursos para acceder a dicha tecnología.

En consecuencia, con relación al tipo de inversión que efectúan las familias emprendedoras estudiadas en sus respectivos negocios, cabe señalar, como lo señala Hemelryck, que este tipo de microempresas, se enmarcan dentro de uno de los tres niveles de acumulación posibles para la producción pequeña que este autor establece, la cual tiene relación con *“La microempresa con capacidad de reproducción simple, es decir, aquellas que no logran generar una capacidad de ahorro importante, pero logran mantenerse en forma estable. Sin embargo, generalmente, ello les impide ampliar la capacidad instalada”*. (op. cit: 2)

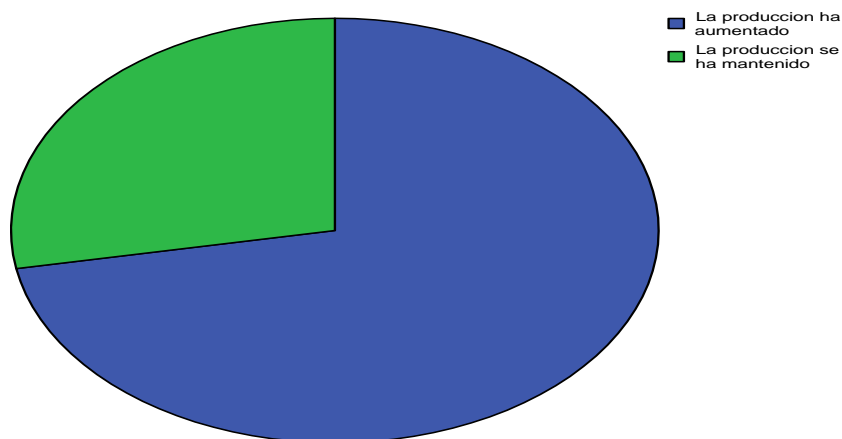
Por otra parte, del total de familias que adquirieron maquinaria, equipos, mercadería - insumos, vehículo y/o computación para la microempresa, un 72,1% afirma que la producción de su negocio ha aumentado de acuerdo a dicha inversión, luego de ser beneficiadas por el microcrédito en Fundación Contigo, lo cual representa una amplia mayoría respecto del total de las familias estudiadas, y se vincula directamente con el propósito de la Fundación, que es hacer progresar la microempresa de estas familias.

Asimismo, un 27,9% del total de estas familias asegura que la inversión en estos ítems, sólo ha permitido mantener la producción en su microempresa, cifra que representa la menor parte de las familias estudiadas pero que, sin embargo, aporta información relevante respecto a la utilidad del microcrédito en estos casos.

Naturalmente, en este escenario influye una serie de factores que pueden incidir en la mantención de la producción, tales como: Inadecuada administración de la microempresa, alta competencia minorista local, endeudamiento, escasa demanda, entre otros.

## Gráfico N° 26 Experiencia de la microempresa respecto al rubro

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Según la información recabada, cabe destacar que en estos casos, el factor determinante tiene relación con la utilización del microcrédito para la cancelación de deudas de la microempresa, lo cual no permite una inversión en la misma y, por consecuencia, un aumento en su producción.

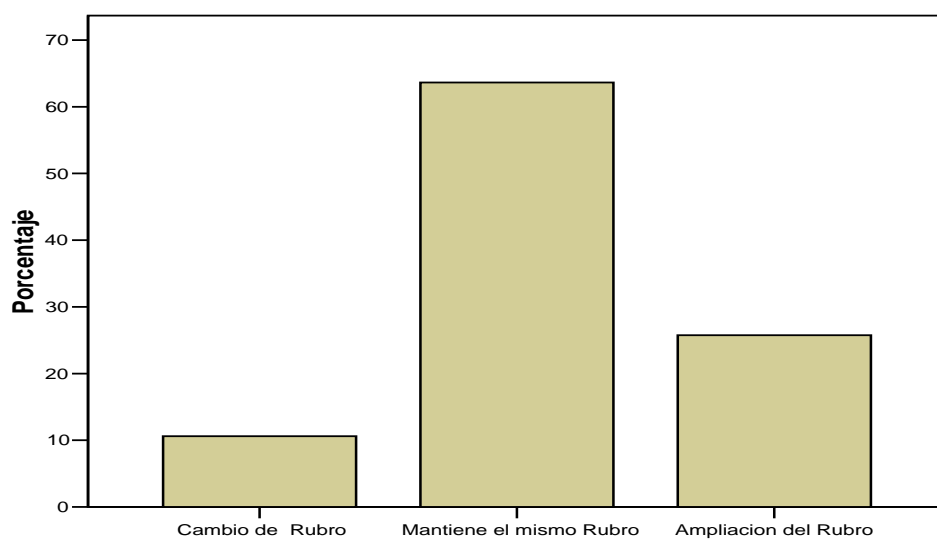
En cuanto a la experiencia económica del total de las familias emprendedoras respecto a su rubro, un 63,6% del total de éstas mantiene el mismo rubro desde los inicios de su microempresa, cifra que representa la amplia mayoría de lo cual se infiere, a partir de los datos obtenidos durante la investigación, que la mayor parte de las familias mantiene el mismo rubro por factores asociados a la experiencia alcanzada en el rubro, motivación e interés inicial en la iniciativa emprendida, estabilidad económica producto del trabajo realizado y, en algunos casos, a la tradición familiar que caracteriza las iniciativas económicas, como es el caso de las familias que trabajan en la feria.

Por otra parte, un 25,8% afirma haber ampliado su rubro, producto de las mayores utilidades percibidas por la microempresa, luego de obtener el microcrédito en Fundación Contigo, lo cual permitió diversificar los productos del negocio y ampliar la oferta.

Por último, un 10,6% del total, ha cambiado el rubro respecto a los inicios de su actividad laboral, básicamente, por el descubrimiento de otras iniciativas económicas, que generaron mayores utilidades para la microempresa, producto de la mayor demanda.

**Gráfico N° 27**  
**“Experiencia de la microempresa respecto al rubro”**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Respecto a las familias emprendedoras que cambiaron el rubro de su microempresa, cabe destacar que el total de estas familias (100%), afirman haber obtenido beneficios con este cambio. Un 42,9% del total de dichas familias, asegura que los beneficios alcanzados con el cambio de rubro se relacionan con el aumento de ventas y cartera de clientes, lo cual representa una amplia mayoría respecto de los otros beneficios identificados en esta materia.

Igualmente, un 28,6% del total de estas familias, vinculan estos beneficios con la estabilidad económica que produjo el cambio de rubro, de acuerdo al aumento de la demanda producida, en cuanto al tipo de productos y/o mercaderías expandidas en la microempresa.

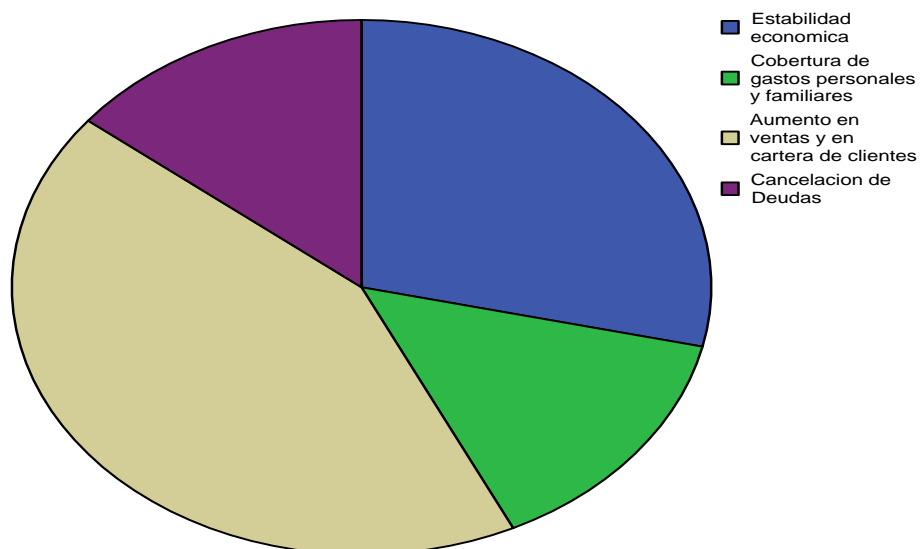
Por otra parte, un 14,3% del total de estas familias, relacionan estos beneficios, en igual porcentaje, con la cobertura de sus respectivos gastos personales y familiares, y la cancelación de sus deudas.

A partir de lo anterior se infiere que, efectivamente, estos aspectos de la realidad económica de las familias emprendedoras revisten seria importancia, por constituir no sólo necesidades básicas del grupo familiar sino que, también, responsabilidades que enfrentan estas familias en los aspectos formales y legales de la microempresa.

## Gráfico N° 28

### Tipo de beneficios obtenidos con el cambio de rubro

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Con relación a las familias emprendedoras que mantuvieron el rubro de su microempresa se desprende que, del total de estas familias, un 95,3% asegura haber obtenido beneficios con la mantención del rubro, cifra que representa una amplia mayoría respecto de las otras familias que afirman no haber obtenido beneficios. De esta manera, un 4,7% del total de estas familias afirma no haber obtenido beneficios con la mantención del rubro.

Respecto a las familias emprendedoras que reconocen haber obtenido beneficios con la mantención del rubro dentro de su microempresa se señala que, fundamentalmente, del total de estas familias un 32,9% identifica estos beneficios con la cobertura de sus respectivos gastos personales y familiares; situación que demuestra la importancia que adquiere este aspecto



en la realidad social de estas familias, puesto que permite una cierta independencia económica, por parte de éstas, para cubrir dichos gastos, a través de sus propios medios y recursos.

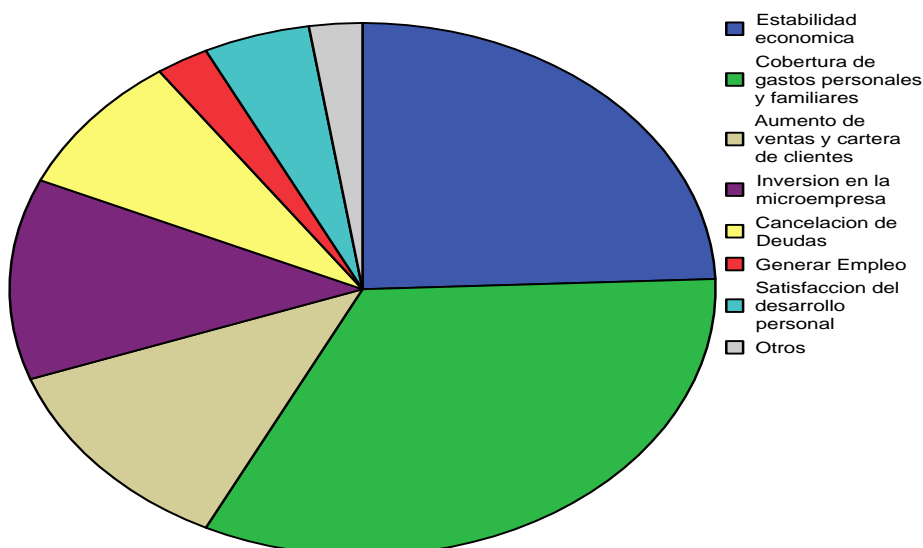
También, un 24,4% del total de estas familias vincula sus beneficios con la estabilidad económica que produce mantener el mismo rubro dentro de la microempresa ya que, como se mencionó anteriormente, este beneficio se produce por la experiencia alcanzada en el rubro, la tradición familiar que caracteriza estas actividades económicas, y la motivación e interés inicial que permitió emprender dichas iniciativas laborales.

Por otra parte, un 12,2% del total de estas familias relacionan estos beneficios, en igual porcentaje, con el aumento de ventas y cartera de clientes y, la inversión efectuada en la microempresa.

Esto se fundamenta, principalmente, porque la garantía que ofrece mantener el rubro a lo largo del tiempo, permite contar con una cartera de clientes muchas veces estable que, dependiendo de la atención recibida, promocionan los productos y/o mercancías del negocio hacia otro público, aumentando, así, las ventas y los clientes. Asimismo, la experiencia ganada con la mantención del rubro, permite la especialización en la materia y el interés para ahorrar e invertir en productos y/o servicios para la microempresa.

### Gráfico N° 29 Tipo de beneficios obtenidos con la mantención del rubro

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Respecto a las familias emprendedoras que ampliaron el rubro de su microempresa, se señala que el total de estas familias (100%), afirman haber obtenido beneficios con la ampliación del rubro. Un 70,6% del total de estas familias vincula los beneficios alcanzados con el aumento de ventas y cartera de clientes, cifra que representa una amplia mayoría respecto de los otros beneficios reconocidos en esta materia, producto de la diversificación de los productos y mercancías ofrecidas a los compradores, lo cual amplió la oferta y, por consecuencia, la demanda.

También, un 11,8% del total de estas familias, relaciona estos beneficios con la estabilidad económica que se logró con la ampliación del rubro, con relación a experiencias pasadas, básicamente, por la diversificación de los productos y mercancías ofertadas en función de las

diferentes demandas de la población, lo cual permite un porcentaje de ventas e ingresos estables para estas familias.

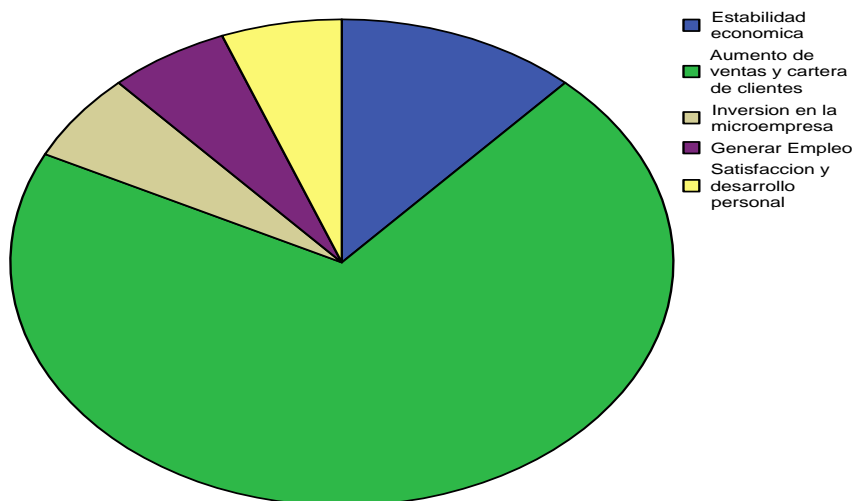
Por otra parte, en igual porcentaje pero distintamente, un 5,9% del total de estas familias vincula los beneficios obtenidos con la ampliación del rubro, respecto a la inversión en la microempresa; la generación de empleo y; la satisfacción y desarrollo personal alcanzado a través del desarrollo de estas iniciativas económicas.

En este caso, se rescatan otros aspectos importantes, aunque en bajo porcentaje, que se vinculan a la generación de empleo y la satisfacción y desarrollo personal. Ambos aspectos, tienen relación con un beneficio real y práctico, orientado hacia el ámbito social y a otro individual, respectivamente.

Cabe destacar, que estos aspectos constituyen el anhelo de muchos microempresarios en la actualidad respecto a la posibilidad, en un futuro, de dar empleo a personas de la comunidad contribuyendo, de esta forma, a la superación de la pobreza y, asimismo, lograr potenciar las capacidades de muchas personas que no tienen los recursos para emprender sus iniciativas económicas, lo cual permite un desarrollo personal valioso en estas personas y la satisfacción que produce superar su situación a través de sus propios medios.

**Gráfico N° 30**  
**Tipo de beneficios obtenidos con la ampliación del rubro**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

## **CAPÍTULO XI**

### **CRUCE DE VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN**

Actualmente en Chile, se han creado en promedio, 20.000 microempresas al año. Se estima que cada año se crean alrededor de 45.000 microempresas y dejan de funcionar unas 25.000.

Estas estimaciones reflejan la reconocida voluntad de emprendimiento que existe en el país, la cual se ve parcialmente obstaculizada por distintos factores. (SERCOTEC; 2005)

La mortalidad de la microempresa en nuestro país se debe a diversos obstaculizadores. Dentro de éstos se encuentra la insuficiencia de los instrumentos de apoyo financiero y técnico para los emprendedores. Es decir, principalmente por la falta de microcréditos en nuestro país, lo que hace que en reiterados casos, personas emprendedoras con buenos proyectos no puedan llevarlos a buen término.

Además de la insuficiencia de recursos, existe una focalización inadecuada y una debilidad en los mecanismos de difusión.

A partir de lo anterior, a pesar de las dificultades, los microempresarios entrevistados sostienen que han tenido algún éxito con su microempresa, de ahí la importancia de realizar el cruce de esta variable con otras variables que podrían estar asociadas a aquella y que corresponden a tres niveles distintos, pero complementarios, de aproximación a ese resultado: negocio, familia, y factor facilitador.

Dado el carácter descriptivo del estudio, se establece una asociación de concomitancia entre las variables y no se precisa un índice de correlación.

**1. Principal éxito experimentado en su microempresa, con principal característica que lo beneficia en su negocio.**

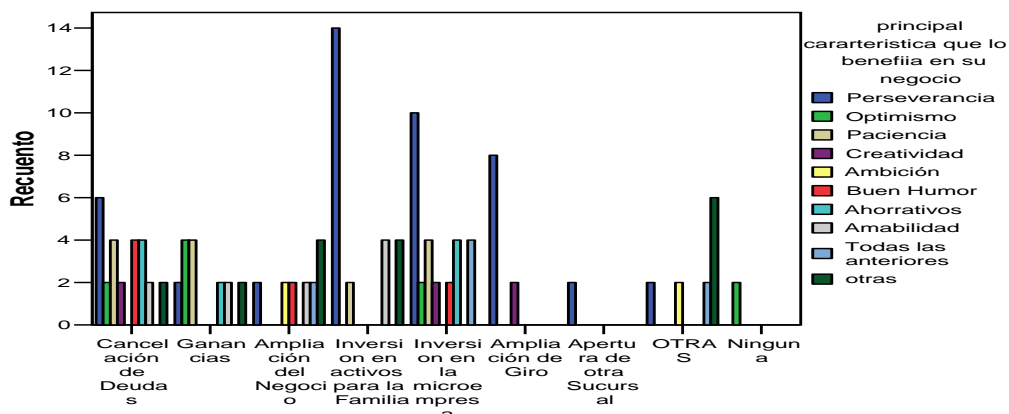
En esta materia, la perseverancia es la característica personal que, principalmente, contribuyó en los éxitos y desarrollo productivo de estas familias dentro de su microempresa.

Conjuntamente, aunque en menor porcentaje, también ha sido identificada la opción "Otras", como característica que, visiblemente, influyó positivamente en el buen desempeño productivo dentro de la microempresa y, por ende, en las ganancias y éxitos experimentados dentro de ésta.

Entre las respuestas consideradas en la opción "Otras", se resumen: Responsabilidad en el orden de las cuentas y, la cualidad de ser sociable con el cliente y la comunidad. Cabe destacar que, estas respuestas representaron una minoría, por tanto, fueron consideradas dentro de la categoría "Otras".

**Gráfico N° 31**  
**Principal éxito experimentado en su microempresa, con principal característica que lo beneficia en su negocio**

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Como se desprende del gráfico, uno de los principales éxitos experimentados dentro de la microempresa, es la *inversión en activos para la familia*; éxito que se vincula, en igual nivel, en términos de porcentajes, con la característica personal del microempresario relacionada con la amabilidad y la alternativa “Otras” (responsabilidad en el orden de las cuentas y, la cualidad de ser sociable con el cliente y la comunidad). Por otra parte, en un nivel menor, este éxito también se vincula con la característica personal del microempresario relacionada con la paciencia para con los clientes.

Otro de los principales éxitos experimentados dentro de la microempresa, son la inversión en la microempresa. Este éxito, se relaciona en un mismo nivel, principalmente, con la característica personal del microempresario relacionada con el ahorro por parte de éstos; paciencia y, la opción “todas las anteriores”, que representa todas las alternativas de respuestas presentadas a los microempresarios con respecto a esta materia.

También, en un menor nivel, en términos de porcentajes, la característica personal del microempresario que influye positivamente en este éxito, es: buen humor, optimismo y creatividad; naturalmente, características personales fundamentales para el buen funcionamiento de la microempresa.

Igualmente, otro de los principales éxitos experimentados dentro de la microempresa, es la ampliación de giro; éxito que se vincula, en un alto porcentaje, con la característica personal del microempresario relacionada con la perseverancia. En un menor nivel; se identifica la característica, creatividad, como influencia positiva en el desarrollo de este éxito.

Respecto a lo anteriormente señalado, ciertamente estos microempresarios tienen características personales inherentes que los distinguen de otras personas que no las poseen, y que se destacan, frente a otros sujetos, que se encuentran en un nivel semejante al de ellos.

Evidentemente, la característica principal que ellos reconocen es la perseverancia, legítima absolutamente, ya que estos microempresarios cuentan, en estos casos, con el capital humano necesario para progresar en sus negocios.

Asimismo, la paciencia y amabilidad en la atención de los clientes, son aspectos cruciales para mantener la fidelidad de la clientela y, así, obtener dividendos favorables para poder en un futuro próximo invertir en el negocio.



Igualmente la capacidad de ahorro por parte de los administradores de la microempresa, ayuda indudablemente a que éstas crezcan y se desarrollen de manera óptima. De esta manera, las familias emprendedoras no tienen que recurrir a préstamos de diferentes instituciones, y así, con esto, se evita que adquieran deudas.

Asimismo, la participación y colaboración de la familia y entorno social - otra situación que ha colaborado ampliamente en los éxitos laborales experimentados por estas familias – es una condición absolutamente necesaria para que una microempresa pueda mantenerse en el tiempo y generar utilidades ya que, de lo contrario, es prácticamente imposible que estas iniciativas económicas familiares prosperen y consigan la obtención de éxitos y beneficios.

Por otra parte, la ausencia de competencia minorista local, constituye otra situación que, indudablemente, ha contribuido en la generación de estos éxitos puesto que, hoy por hoy, asociar esta situación con el éxito de la microempresa, no es común, de acuerdo a la masificación de las empresas transnacionales que absorben y colocan en riesgo, cada día más, a estas iniciativas económicas.

Cabe destacar, que aún existen familias emprendedoras que no se sienten afectadas por este escenario económico amenazador y que plantean la ausencia de competencia, en el plano local, como una ventaja que favorece su desarrollo productivo y los resultados de su actividad laboral y que, más aún, les permite la ampliación de giro en su microempresa.

De esta manera, estos logros alcanzados por las familias emprendedoras, favorece el aumento de la cartera de clientes y, por consiguiente, el aumento de las ventas y la obtención de utilidades. En tanto,

los recursos financieros y materiales disponibles, claramente, constituyen un aporte indispensable dentro de la microempresa, porque permiten el arranque de estas iniciativas y, de esta forma, los beneficios y éxitos alcanzados en el desarrollo de ésta.

## 2. Principal éxito experimentado en su microempresa, con principal característica microempresarial que posee su familia.

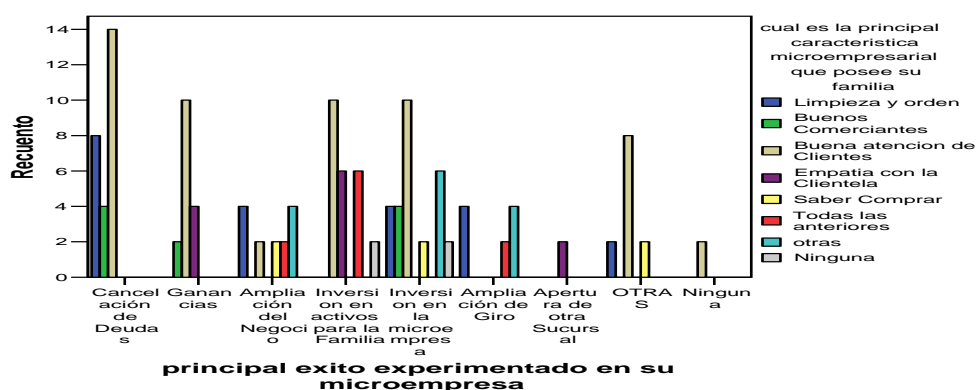
En este caso, la buena atención de los clientes es la característica familiar microempresarial que, fundamentalmente, contribuyó en los éxitos y desarrollo laboral de estas familias dentro de sus negocios

Además, aunque en menor porcentaje, la limpieza y orden del negocio, es también un elemento facilitador principal en esta materia; característica que, claramente, determinó el buen desempeño laboral dentro de la microempresa y, en consecuencia, las utilidades y éxitos experimentados dentro de ésta.

**Gráfico N° 32**

### Principal éxito experimentado en su microempresa, con principal característica microempresarial que posee su familia

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Como se infiere del gráfico, uno de los principales éxitos experimentados dentro de la microempresa, tiene relación con la *cancelación de deudas*; éxito que se relaciona, principalmente, con la característica microempresarial familiar vinculada con la buena atención a los clientes. De esto, es posible desprender que para la familia emprendedora es fundamental formar una buena clientela, lo que en el futuro le permita obtener importantes beneficios monetarios para invertir en su microempresa y, a la vez, saldar cuentas con sus proveedores, cancelar gastos del hogar, entre otros ítems importantes para la economía de estas iniciativas familiares.

También, en un menor nivel, en términos de porcentajes, la característica microempresarial familiar que influye positivamente en los éxitos experimentados en la microempresa, es la limpieza y orden. Esta característica es fundamental para el buen funcionamiento de la microempresa, ya que el hecho de poseer un negocio en óptimas condiciones y bien ornamentado, atrae mayor clientela lo que, indiscutiblemente, trae consigo mayores ingresos permitiendo, así, la cancelación de deudas.

Por otra parte, en un menor nivel que el ítem anterior, la característica microempresarial familiar que también incide favorablemente en los éxitos experimentados en la microempresa, es la cualidad de ser buenos comerciantes.

Esto implica, fundamentalmente, que toda familia que se dedica a los negocios, debe equilibrar y sistematizar costos, precios y utilidades, como una forma de administrar, de manera provechosa, todos los recursos generados por la microempresa. De esta manera, se evitan las dificultades

de tipo monetarias que impidan pagar deudas lo cual, eventualmente, podría llevarlos a la quiebra con el transcurso del tiempo.

Otro de los principales éxitos experimentados dentro de la microempresa, son las *ganancias obtenidas*. Este éxito, se relaciona, principalmente, con la característica microempresarial familiar vinculada con la buena atención al cliente. De esta forma, se infiere que al contar con un mayor número de clientes conformes con el negocio, se incrementa el nivel de ganancias.

También, en un menor nivel, en términos de porcentajes, la característica microempresarial familiar que influye positivamente en este éxito experimentado en la microempresa, es la empatía con el cliente. Esto se infiere ya que, al establecerse buenas relaciones entre cliente y microempresario, se generan vínculos de simpatía y acercamiento, lo cual origina una conducta de fidelidad del cliente hacia el negocio y, por ende, mayor demanda y mejores ingresos.

Igualmente, otro de los principales éxitos experimentados dentro de la microempresa, es la *inversión en activos para la familia*. Este éxito, se relaciona, fundamentalmente en el mismo nivel, con la característica microempresarial familiar vinculada con la empatía hacia el cliente y todas las opciones mencionadas anteriormente; tales como: Limpieza y orden; buenos comerciantes; buena atención a los clientes y saber comprar.

Naturalmente, la relación que se establece con la clientela es fundamental para la microempresa, puesto que la obtención de ganancias dentro de una iniciativa económica, facilita la inversión dentro del negocio y, a la vez, genera utilidades que permiten cubrir otras necesidades complementarias del grupo familiar. De esta manera, se infiere que todas las

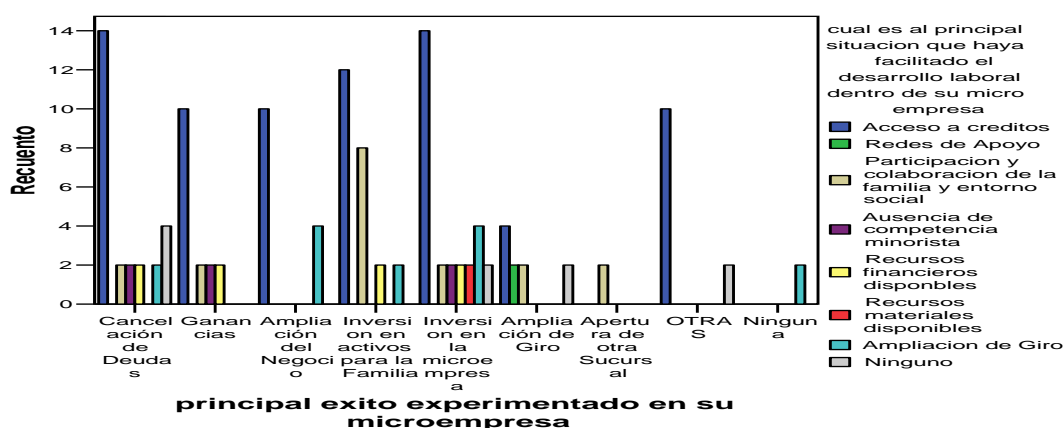
características microempresariales mencionadas que, sin duda, poseen todas las familias emprendedoras estudiadas, influyen considerablemente en su actividad laboral y en los beneficios y éxitos que, eventualmente, éstas experimentan.

### 3. Principal éxito experimentado en su microempresa, con principal situación que haya facilitado su desarrollo laboral.

Claramente, en este caso, el acceso a créditos por parte de los microempresarios es la situación que, mayormente, facilitó los éxitos y el desarrollo laboral de éstos dentro de sus negocios, lo cual tiene directa relación con el microcrédito obtenido en Fundación Contigo, por estas familias emprendedoras, para el progreso de su microempresa. Asimismo, aunque en menor porcentaje, la participación y colaboración de la familia y entorno social, es también un elemento facilitador relevante en esta materia y que, sin duda, es una condición indispensable para el progreso de toda microempresa familiar.

**Gráfico N° 33**  
Principal éxito experimentado en su microempresa, con principal situación que haya facilitado su desarrollo laboral

Familias Emprendedoras. Santiago de Chile 2005.



Fuente: Investigación Directa.

Uno de los principales éxitos laborales experimentados por las familias emprendedoras en su microempresa, es la *cancelación de deudas*; éxito que ha sido facilitado, fundamentalmente, por el acceso a crédito por parte de éstos.

También, en un mismo nivel, en términos de porcentajes, las situaciones que han contribuido en la generación de este éxito, corresponden a la participación y colaboración de la familia y entorno social; ausencia de competencia minorista local; recursos financieros disponibles y; ampliación de giro (diversificación de los productos expendidos).

Otro de los principales éxitos laborales experimentados por las familias emprendedoras, es la *inversión en su microempresa*. Este éxito ha sido facilitado, principalmente, por la ampliación de giro. Asimismo, en un mismo nivel, las situaciones que han favorecido en este éxito, se relacionan con la participación y colaboración de la familia y entorno social; ausencia de competencia minorista local y; recursos financieros y materiales disponibles.

Igualmente, otro de los principales éxitos laborales experimentados por las familias emprendedoras en su microempresa, es la *inversión en activos para la familia*; éxito que ha sido facilitado, ampliamente, por la participación y colaboración de la familia y entorno social.

De esta manera, en un mismo nivel, las situaciones que han contribuido en la generación de este éxito, se vinculan con los recursos financieros disponibles y la ampliación de giro, por parte de estas familias.

Respecto a lo anteriormente señalado, cabe destacar que el microcrédito - principal situación que ha favorecido en los éxitos laborales experimentados por estas familias - muchas veces, es utilizado por las familias emprendedoras para la cancelación de sus deudas y no, precisamente, para la inversión en su microempresa.

Naturalmente, esta situación es frecuente y absolutamente legítima, ya que estas familias cuentan, en estos casos, con el capital necesario para emprender y llevar a cabo sus iniciativas económicas. No obstante, la acumulación de deudas que se genera por situaciones vinculadas, por ejemplo, con pérdidas, robos, riesgo de quiebra, entre otros, obstaculizan el progreso de estas microempresas, las cuales se ven en la obligación de recurrir a un crédito para mejorar su situación económica.

Asimismo, la participación y colaboración de la familia y entorno social - otra situación que ha colaborado ampliamente en los éxitos laborales experimentados por estas familias - es una condición absolutamente necesaria para que una microempresa pueda mantenerse en el tiempo y generar utilidades ya que, de lo contrario, es prácticamente imposible que estas iniciativas económicas familiares prosperen y consigan la obtención de éxitos y beneficios.

Por otra parte, la ausencia de competencia minorista local, constituye otra situación que, indudablemente, ha contribuido en la generación de estos éxitos puesto que, hoy por hoy, asociar esta situación con el éxito de la microempresa, no es común, de acuerdo a la masificación de las empresas transnacionales que absorben y colocan en riesgo, cada día más, a estas iniciativas económicas.

Por esto, cabe destacar que todavía existen familias emprendedoras que no se sienten afectadas por este escenario económico amenazador y que plantean la ausencia de competencia, en el plano local, como una ventaja que favorece su desarrollo productivo y los resultados de su actividad laboral y que, más aún, les permite la ampliación de giro en su microempresa; iniciativa necesaria y apropiada que favorece el aumento de la cartera de clientes y, por consiguiente, el aumento de las ventas y la obtención de utilidades. En tanto, los recursos financieros y materiales disponibles, claramente, constituyen un aporte indispensable dentro de la microempresa, porque permiten el arranque de estas iniciativas emprendedoras y, de esta manera, los beneficios y éxitos alcanzados en el desarrollo de ésta.



## CONCLUSIONES

No cabe duda que el sector microempresarial familiar en nuestro país, ha crecido considerablemente, debido a la falta de empleo y a diversos factores que inciden en que estas familias den inicio a un emprendimiento económico, como respuesta a la falta de recursos en los diversos ámbitos de la vida diaria.

El conocer la manera de cómo estas familias se organizan para llevar a cabo su microempresa, nos lleva a detectar un número fundamental de carencias que éstas poseen, y no sólo carencias sino, además, las formas de organización que tienen estas familias en torno al desarrollo de su iniciativa económica local.

De alguna manera, mediante este estudio, se logró visualizar realidades distintas que no dejan de ser complejas, teniendo en cuenta que estas familias, en su mayoría, tenían anteriormente una situación social y económica precaria, lo cual las condujo a crear estos emprendimientos para satisfacer sus necesidades básicas.

A medida que el negocio se fue estabilizando, estas familias se organizaron, de tal manera, que su microempresa fue dándoles dividendos positivos, poniendo en función del negocio a todo su núcleo familiar más cercano y, en algunos casos, a vecinos y amigos, de manera tal, que el desarrollo de esta iniciativa fuera creciendo junto a su familia.

Aunque la organización de estas familias, no difiere en gran parte de la estructura de las familias populares urbanas, se establece que las relaciones familiares son de tipo solidarias y mancomunadas; todo esto en función de su microempresa, que en algunos casos exitosos, les permite salir del círculo de pobreza al cual acostumbraban vivir.

Teniendo en cuenta que estas familias provienen de comunas populares de la Región Metropolitana, donde prevalece la falta de oportunidades, principalmente, por pertenecer a estos sectores socialmente discriminados. Es por esto que surge, en estas familias, la necesidad imperante de emplearse y buscar oportunidades para salir de situaciones precarias.

Mediante la microempresa, estas familias en situación de pobreza, generan ingresos que en un principio, son escasos, pero con la ayuda de sus familias, poco a poco, progresan en función de éstas.

El emprendimiento por ser de carácter popular y familiar, no contiene situaciones contractuales entre sus miembros. A través de la investigación, se logró visualizar que las personas que participan de ésta, no tienen ningún tipo de contrato, por el carácter de informalidad de algunas o, simplemente, por participar de ésta por un bien común (familia), sin un afán de lucro personal, sino, netamente familiar.

Por lo mismo, en la mayoría de los casos, los participantes de estos emprendimientos ni siquiera perciben un sueldo o ganancia monetaria, invirtiendo la mayoría de las ganancias en el mismo negocio, de manera tal, que éste crezca de forma fértil para lograr, en el corto plazo, mayores ingresos para los integrantes del grupo familiar.

Mediante esta lógica, las relaciones de estas familias dentro de su organización interna y en torno a la microempresa, mayoritariamente son de carácter buenas, porque cada uno de los integrantes desarrolla funciones distintas, bajo pleno conocimiento que si falta alguien indispensable del grupo familiar en el negocio, por ejemplo, administradores y/o colaboradores, no se puede desarrollar de manera óptima, las labores vinculadas con la microempresa.

La distribución de tareas se realiza, principalmente, sobre la base de otorgar al jefe de hogar, la mayoría de las veces, el trabajo de comprar, relacionarse con los proveedores, entre otras, mientras la mujer y los hijos se encargan de atender a los clientes, mantener el aseo y ornato del local o espacio físico donde opera la microempresa, y ordenar las ganancias.

Debido a lo anterior, la participación de la mayoría de los miembros es activa, por las funciones que cada uno cumple dentro de su negocio, y es regular, en una minoría, sólo cuando los hijos u otro familiar tiene responsabilidades de tipo educacional, por lo cual, no puede destinar todo su tiempo a favor de la microempresa.

Aunque las microempresas son de carácter familiar, la toma de decisiones en un porcentaje alto, es tomada por el, o los administradores de la microempresa, la mayoría de las veces, siendo los jefes de hogar encargados de esa labor, de potenciar el negocio, de invertir en éste, de cambiar el rubro, entre otras decisiones importantes.

A partir de estas decisiones, es donde los administradores deciden invertir en su negocio en el cual, por los datos obtenidos en el estudio, las familias emprendedoras tienen pocas redes donde acudir para poder adquirir financiamiento, mediante microcréditos o, simplemente, adquirir beneficios a través de los municipios, programas del Estado, entre otros.

Es aquí, donde el hincapié se manifiesta en la escasa ayuda por parte del gobierno chileno, donde el apoyo a la microempresa es precario y deficiente. De este tema, se han hecho cargo los Organismos No Gubernamentales, como por ejemplo, Fundación Contigo; institución que sin exigirles mayores requisitos a sus clientes, potencian el crecimiento y el desarrollo de estas iniciativas. Además, la banca chilena (organismos de carácter privado), que al contrario de las ONGs, exigen una serie de requisitos para poder ayudar económicamente a estas familias lo que, a veces, ni siquiera se puede considerar como un aporte efectivamente beneficioso, debido a los altos intereses que cobran por los préstamos concedidos.

Respecto a las competencias laborales, se concluye que para las familias emprendedoras constituye una condición inherente de los miembros que la componen, en términos de aquellas características personales que son fundamentales en las actividades diarias de su microempresa y, que a su vez, incorporan en el proceso productivo de estas iniciativas. Sin embargo, el concepto “competencias laborales” no es reconocido en estos términos por estas familias, si no que es comprendido como habilidades o capacidades, fundamentales para el desarrollo de todo buen microempresario.

Las competencias laborales, entendidas como conocimientos, actitudes, valores y habilidades relacionadas entre sí, permite a estas familias mantener su negocio vigente, buscando nuevas estrategias comerciales que faciliten enfrentar, día a día, las dificultades que impone el mercado económico actual.

No es extraño que la principal habilidad personal identificada por los propios microempresarios, que formaron parte de este estudio, sea la *perseverancia*. De esta forma, si retomamos aquella breve caracterización general de éstos en nuestro país, es posible afirmar que son personas de esfuerzo, las cuales luchan a diario para superar las dificultades que se le presentan en su cotidianeidad, buscando el progreso económico y, a la vez, una mejor calidad de vida para sus familias. Es por esto que el microempresario, busca nuevas instancias para el emprendimiento de nuevas iniciativas económicas demostrando, así, que poseen habilidades especiales, las cuales les permiten enfrentar nuevos desafíos.

De esta manera, cuando el microempresario y su familia, identifican y colocan en práctica dichas habilidades y destrezas, tan importantes como la perseverancia, indudablemente están utilizando todos los recursos que les ofrece su capital social los que, normalmente, les permite avanzar favorablemente hacia el desarrollo pleno de sus vidas. En tanto, aquellos microempresarios que logran ahorrar las utilidades que les genera su negocio, y hacen uso de su capital social, permitiéndoles mantenerse dentro del sistema económico, estarán en mejores condiciones de competir a nivel micro y enfrentar, de mejor forma, la desventaja que poseen con respecto a la mediana. Aquellos que no lo consigan, irremediablemente, no podrán entrar a este juego económico y, eventualmente, estarán destinados a sucumbir, principalmente, por falta de oportunidades y recursos.

En general, la identificación que los microempresarios hacen de sus habilidades evidencia la necesidad de una mayor y mejor educación y capacitación sistemática al respecto, con el objeto que éstas logren potenciarse a través del tiempo, lo cual beneficia, directamente, dichas iniciativas económicas.

Cabe destacar que si bien, los gobiernos de la concertación han venido desarrollando diversos proyectos de apoyo a los microempresarios, mediante el financiamiento de instituciones como FOSIS, SERCOTEC, CORFO, entre otros - especialmente en gestión microempresarial -, éstos no han sido suficientes, en términos de focalización de recursos, capacitación, apoyo y respaldo a este amplio sector de nuestra economía.

Es por esto, que existe una urgente necesidad en fomentar mayor capacitación hacia estas familias emprendedoras, en diversas temáticas relacionadas con el aprovechamiento de sus capacidades y habilidades, en pos del mejoramiento de sus áreas de trabajo.

Entonces, resulta necesario que el gobierno promueva mayores medidas de apoyo a este sector beneficiando, de esta forma, a esta amplia fuerza laboral, mediante nuevos y mejores programas estatales, que incentiven diversos espacios de capacitaciones, en temas fundamentales para este sector, lo que beneficiaría directamente a este amplio segmento de la economía; idealmente, complementado por el sector privado que, eventualmente, podría generar acciones de un mayor impacto dentro de estas iniciativas económicas familiares.

En cuanto a las habilidades que poseen las familias emprendedoras, éstos le conceden mayor importancia a la *buena atención al cliente*, constituyéndolo como el centro y finalidad de la microempresa. Efectivamente, son los clientes los que permiten obtener las utilidades del negocio, por lo cual, todas las estrategias comerciales deben ir enfocadas para que el cliente se sienta satisfecho con la adquisición de su mercadería, lo que generará fidelidad entre microempresa – cliente, trayendo aparejado, mayores ingresos hacia el negocio.

Otra parte del estudio, hace mención a los principales éxitos experimentados por estas familias en su microempresa. En este caso, reconocen como el principal éxito *la inversión en la microempresa* lo cual, naturalmente, se relaciona tanto con las mejoras efectuadas dentro del local, como el progreso que constituye esta inversión, puesto que permite aumentar la productividad, ahorro de tiempo, entre otros, provocando cambios en su estructura laboral.

Por otra parte, se identifica como otro éxito el *trabajar con la familia*, lo que coincide con el principal facilitador detectado en esta materia, ya que se reconoce que existe un grado importante de confianza al trabajar con personas que pertenecen al núcleo familiar. El trabajar con la familia, permite relaciones más estrechas y de mayor confianza lo cual, generalmente, favorece el desarrollo productivo dentro de la microempresa.

Refiriéndonos a los principales fracasos experimentados por estas familias, cabe señalar una situación que causó extrañeza dentro del estudio. Esta situación se vincula con que, más de la mitad de las personas entrevistadas, señaló no haber experimentado fracasos en su experiencia económica, lo que puede explicarse debido a que, en su mayoría, estas familias poseen un pensamiento positivo y práctico respecto a sus iniciativas

económicas, ya que al poseer cualidades emprendedoras, los fracasos son examinados y evaluados como caídas “normales” que si bien, pueden afectar en un momento generan, sin dudas, aprendizajes que ayudan a mejorar el presente y futuro de sus negocios.

Sin embargo, respecto de lo que se señaló en el Grupo Focal, el principal fracaso experimentado fue la *inestabilidad laboral* ya que, si bien, la microempresa se visualiza como una importante fuente de ingreso para el sustento económico de estas familias, no ofrece estabilidad, en términos laborales, de previsión, salud, entre otros ámbitos fundamentales para el ser humano; esto genera preocupación respecto al futuro de dichas familias.

Otro facilitador relevante percibido por los microempresarios, es el *acceso a créditos* que si bien, son de bajo monto, muchas veces constituyen un gran aporte para el progreso de estas iniciativas económicas y, también, para el mejoramiento de la calidad de vida de estas familias.

El microcrédito se ha convertido en un instrumento crucial para que millones de personas de bajos ingresos de todo el mundo puedan financiar sus actividades productivas y comerciales.

En muchos países en vías de desarrollo, las personas que trabajan por cuenta propia, son apoyadas por estos microcréditos, con tasas de interés razonables - en contraposición con los costos usureros que a menudo cobran los prestamistas tradicionales - permitiendo a las personas pobres, pasar de actividades que generan escasos e inestables ingresos, a la consolidación de pequeñas microempresas.



De acuerdo con lo anterior, el principal obstaculizador que se presenta en este estudio para estas familias, es la *falta de recursos financieros*. Se demuestra, así, la importancia del capital en estas microempresas ya que sin el, difícilmente una familia emprendedora puede salir de su situación de pobreza, careciendo de este importante apoyo, que acompañado de iniciativa, responsabilidad y compromiso, puede ser un aporte fundamental para estas familias.

En cuanto a los principales obstaculizadores identificados por las familias emprendedoras, mediante el Grupo Focal, fue posible identificar las dificultades que impone el sistema económico formal para este sector ya que, en muchas ocasiones, se hace compleja la obtención de documentación necesaria para realizar acciones propias de las microempresas.

En estos casos, los permisos o regulaciones para operar debieran ajustarse, de tal forma, que promuevan en estas microempresas las acciones para conseguir su formalización. Estas medidas, mejorarían considerablemente las condiciones de las microempresas, facilitándoles oportunidades para su desarrollo y crecimiento en este mundo vertiginoso.

Por otra parte, remitiéndonos a los principales proyectos que poseen estas familias respecto a su microempresa, cabe destacar que el que obtuvo extensa mayoría es la *ampliación del rubro*. Esto tiene relación, con la capacidad de emprendimiento del microempresario, quien busca incesantemente nuevos proyectos para su microempresa; por tanto, la ampliación es una importante aspiración que implica que el negocio se expanda, integrando nuevos productos para sus clientes quienes, por lo general, prefieren negocios donde exista mayor variedad de productos para adquirir, de acuerdo a la totalidad de demandas que éstos presentan a diario.

En relación al principal proyecto, identificado en el Grupo Focal, éste se refiere a la necesidad de *obtención de nuevos aprendizajes* por parte de estas familias, es decir, se visualiza nuevamente una inquietud para acceder a nuevos conocimientos asociados a la microempresa. A partir de esto, se concluye la importancia que adquiere para estas unidades económicas, el tema de la capacitación, ya que otorga herramientas esenciales para enfrentar la competitividad a nivel micro y las dificultades que concentra el modelo económico actual.

En consecuencia, las familias emprendedoras entrevistadas en esta materia, son un ejemplo de esfuerzo dentro de nuestro país, ya que son personas que “a partir de lo poco, hacen mucho”. Asimismo, generan empleos para sus familiares y disminuyen los niveles de cesantía respecto de sí mismos. Es así, que no importando que tan pequeñas sean sus iniciativas económicas locales, igualmente, constituyen un verdadero aporte para nuestra economía actual por representar la manera más común, dentro de nuestro pueblo, que tiene una familia para enfrentar sus dificultades y necesidades y, en consecuencia intentar, en la medida de lo posible, superar condiciones de pobreza y exclusión social.

Respecto a los cambios identificados por las familias emprendedoras, en cuanto a su situación social y económica, luego de haber obtenido el crédito de Fundación Contigo, cabe concluir una serie de aspectos de trascendental importancia.

En general, la mayor parte de las familias estudiadas no identifica un cambio favorable, asociado al crédito de Fundación Contigo, en la situación educacional y de salud de sus respectivos grupos familiares.

De esta forma, convenimos en que el microcrédito es un aporte efectivo que permite, a muchas familias, hacer progresar su microempresa y, eventualmente, de acuerdo a las utilidades que ésta genere, superar condiciones de pobreza y/o extrema necesidad en estas familias.

Esta situación, representa la realidad que viven muchas familias emprendedoras en nuestro país, la cual tiene relación con la priorización de los ingresos y recursos generados al interior del hogar. La obtención del crédito, si bien permite un cierto progreso de la microempresa, no garantiza que estas familias mejoren su calidad de vida respecto a los ámbitos sociales señalados (educación y vivienda) puesto que, la dinámica que caracteriza la microempresa familiar se orienta a la producción, casi ininterrumpida, de los productos expendidos y cumplimiento de múltiples funciones dentro del negocio y la familia (compras, ventas, producción, aseo, cuidado de los hijos, entre otros).

No debemos olvidar que, la mayor parte de estas familias tiene su microempresa dentro de su vivienda, por tanto, la multiplicidad de funciones realizadas, tanto laborales como domésticas, no permiten contar con el tiempo suficiente para adquirir otras responsabilidades y prioridades de gastos en la familia.

Naturalmente, la educación y la salud son ámbitos primordiales para todo individuo, porque le permite desarrollarse en adecuadas condiciones, físicas y psicológicas, dentro del medio social en el cual se encuentra. Sin embargo, de acuerdo a los resultados obtenidos a través de la investigación, estos ámbitos no tienen mayor prioridad para estas familias y no, precisamente, porque desconozcan la importancia que adquieren para su pleno desarrollo sino, por la falta de tiempo, información y recursos económicos para acceder a éstos, esencialmente, producto del extenso

tiempo destinado para el trabajo y las tareas domésticas; la falta de conexión con instituciones públicas para el conocimiento de programas estatales respecto a la obtención de becas o planes de salud acordes a los ingresos del microempresario, entre otros y; la falta de ingresos suficientes para costear otras necesidades complementarias para el grupo familiar, respectivamente.

En cuanto a las familias que sí reconocen haber experimentado una mejora en su situación educacional y de salud (que representa la menor parte de las familias estudiadas), luego del crédito en Fundación Contigo, cabe señalar que el microcrédito, en estos casos, no es determinante para calificar niveles de mejora en la calidad de vida de estas familias puesto que, en ésta, inciden múltiples factores que pueden colaborar en una percepción positiva respecto al tema en cuestión. No debemos olvidar, que la medición de estos cambios, se realizan sobre la base de la percepción de dichas familias frente a éstos, es decir, la identificación que éstas hacen de cambios positivos en su calidad de vida, directamente asociados al crédito en Fundación Contigo.

Por ende, tampoco podemos asociar dichos cambios positivos, efectivamente, al crédito de Fundación Contigo, producto de los múltiples factores exógenos que influyen en la generación de estos cambios y, que permiten su manifestación clara en la cotidianeidad de estas familias.

No obstante, bajo el reconocimiento de estos elementos que, eventualmente, no permiten un conocimiento exacto de la realidad estudiada, se concedió énfasis en la percepción que tienen dichas familias respecto a los cambios reconocidos en su calidad de vida, como consecuencia de la experiencia vivida en Fundación Contigo y, como microempresarios en su comunidad.

Estos, efectivamente, manifiestan claras intenciones de progresar y alcanzar un mayor nivel de oportunidades en esta sociedad y, por ende, una mejor calidad de vida para sus respectivas familias.

Por otra parte, la mayoría de las familias investigadas identifica un cambio favorable en su situación de vivienda, asociado al crédito en Fundación Contigo, producto de la inversión efectuada en éstas, fundamentalmente, respecto de las ampliaciones, decoraciones y compra de electrodomésticos realizadas para el hogar. De esta manera, coincidimos en lo señalado anteriormente, ya que el porcentaje de las ganancias que estas familias perciben de su microempresa, son destinadas para la cobertura de necesidades domésticas que requieren intervención inmediata, por parte de los administradores de la microempresa.

Es así como el ámbito de vivienda, en los términos que fueron abordados durante la investigación, se convierte en prioridad para estas familias, en cuanto a egresos efectuados ya que, en lo inmediato, representa para éstas una inversión positiva en su actual calidad de vida, lo cual constituye un cambio favorable y, también, para las dependencias de su microempresa (ubicada generalmente en dichas viviendas) la cual ocupa parte importante, a veces, del espacio físico habitacional, derivando en situaciones de incomodidad para sus miembros, como falta de privacidad, hacinamiento y, en consecuencia, la reducción de los espacios de convivencia familiar y social.

En relación a la opinión que tienen los microempresarios que asistieron al Grupo Focal, respecto del Estado y el microcrédito, cabe destacar que, efectivamente, dichas opiniones representan la compleja realidad social y económica que caracteriza a este sector de la economía.

Por una parte, el sentimiento de desprotección social que manifiestan respecto del Estado, no se aleja de la realidad que acompaña a las políticas públicas que se dirigen a este sector. Efectivamente, el Estado planifica e implementa políticas públicas más acorde a la situación de la pequeña empresa la cual, naturalmente, tiene características diferentes de la microempresa, en términos de su dinámica organizacional interna, oportunidades en el mercado formal y, en consecuencia, en su posición en la economía.

De esta forma, a la luz de los continuos cambios políticos y económicos que experimenta nuestra sociedad, como lo es el próximo cambio de gobierno (año 2006), resulta de vital importancia la incorporación de las necesidades e inquietudes particulares de este sector de la economía, el cual representa a una amplia población del país y que sufre las consecuencias nefastas de este modelo neoliberal, el cual los priva de oportunidades reales para progresar y que cede espacio, cada día más, a las empresas extranjeras que se apropian de nuestras riquezas y fuentes energéticas, y amenazan con la desaparición progresiva de estas iniciativas económicas familiares que se organizan sólo para su subsistencia diaria.

Finalmente, la opinión que tienen estos microempresarios respecto de la contribución que aporta el microcrédito, en general, en el desafío que implica la superación de la pobreza en Chile, se destaca que ésta se acerca bastante al propósito que, originalmente, dio vida a la creación de estas iniciativas financieras.

Claramente, el microcrédito es una herramienta económica que permite el progreso de la microempresa que inician muchos emprendedores, que no cuentan con los requisitos legales para acceder a la banca formal y, de esta manera, al permitir el progreso de estas iniciativas económicas, se presenta la posibilidad de aumentar la producción y, por consiguiente, las ventas, generando ganancias que pueden, eventualmente, ser dirigidas a la satisfacción de otras necesidades complementarias de las familias, no cubiertas con anterioridad al crédito.

No obstante, también el microcrédito depende del tipo de utilización práctica que el microempresario le proporcione a este financiamiento, por lo cual, resulta de gran relevancia no sólo estimar que la pobreza puede ser superada de acuerdo a las competencias del microempresario que influyen en este tipo de manejo sino que, asimismo, depende en gran parte del Estado y de las instituciones que ofrecen este tipo de créditos, ya que la utilización adecuada que el microempresario pueda hacer de estos financiamientos, se realiza sobre la base de la capacitación e instrucción en estos temas, además del apoyo y respaldo constante de estas iniciativas, por parte de quienes sí manejan los conocimientos adecuados y el poder fáctico para contribuir, desinteresadamente, en la construcción de estrategias y caminos viables para que estas familias emprendedoras puedan progresar y salir adelante optando, así, a mejores oportunidades en esta sociedad.

En cuanto a las hipótesis de investigación, se comprueba que la experiencia práctica en el campo de la actividad de la microempresa y la característica de perseverancia, son las competencias básicas necesarias para el éxito de la microempresa de las familias emprendedoras.

Los microempresarios reconocen que su principal competencia laboral es la perseverancia; característica que consideran fundamental para el desarrollo óptimo de sus iniciativas económicas. De otra forma, consideran que la ausencia de esta característica en el desarrollo laboral de toda microempresa, constituye un factor que perjudica e impide el progreso de sus actividades laborales.

También se comprueba que los principales cambios identificados por las familias emprendedoras, son las inversiones en su microempresa y el mejoramiento de la calidad de vida, ello porque la gran mayoría de las familias emprendedoras, consideran que gracias al crédito obtenido en Fundación Contigo, pudo invertirse en maquinarias, equipos e insumos para la microempresa. En tanto, un porcentaje menor, afirma haber invertido en vehículos y computación.

Sin embargo, respecto de los cambios relacionados con el mejoramiento de la calidad de vida de estas familias es posible afirmar que, la mayor parte de éstas, perciben mejoras en algunos ámbitos determinados de su calidad de vida, como educación, salud y vivienda. En algunos casos, estas mejoras coinciden en los tres ámbitos descritos y, en otras, sólo en alguno de éstos. De esta manera, estas familias emprendedoras asocian estas mejoras directamente con su calidad de vida, es decir, perciben de manera personal estos cambios como mejoras que inciden positivamente en su estándar de vida actual, independiente del grado en que se haya producido y que se estime, a nivel teórico - práctico, como sustancial o no.

Sin embargo, los resultados refutan que la mayor parte de las familias emprendedoras de la muestra, se organizan como una unidad económica en que las decisiones se toman dentro el ámbito familiar y con el apoyo de redes públicas.



Como se aprecia en el análisis de los resultados la mayor parte de las familias emprendedoras investigadas, no toman las decisiones a nivel familiar si no, más bien, son los administradores de la microempresa los que toman estas decisiones y se las comunican al resto de la familia. Estas decisiones son tomadas en todo ámbito de la microempresa, tanto a nivel de inversión, solicitud de crédito, compra de mercadería y/o insumos, entre otras.

En relación a las redes de apoyo público, se puede afirmar que la mayoría de los microempresarios se vinculan sólo con redes de apoyo privado, principalmente, con Fundación Contigo, ya que la mayoría de los programas de gobierno, según la propia percepción de las familias emprendedoras, son mal focalizados y, además, tienen insuficiente cobertura, lo cual no les permite vincularse, en términos formales, con redes de apoyo público para el progreso de su microempresa.

## HALLAZGOS DE LA INVESTIGACIÓN:

### MICROEMPRESARIOS Y SU PERCEPCIÓN RESPECTO DEL ESTADO Y EL MICROCRÉDITO

En este capítulo se pretende dar cuenta de algunas opiniones vertidas en el *Grupo Focal* que tienen relación con la percepción de algunos microempresarios con respecto del microcrédito y el Estado; apreciaciones de valiosa importancia que, en este caso, es conveniente profundizar y analizar. Cabe destacar, que estos temas no están contemplados dentro de los objetivos del estudio; sin embargo, aportan información relevante y complementaria respecto de los resultados de la investigación.

Principalmente, se rescataron temas vinculados con la apreciación de los concurrentes a la reunión grupal, en cuanto al tipo de influencia del microcrédito en la calidad de vida de sus beneficiarios, y a la posición actual que asume el Estado, en general, en la situación social y económica de los microempresarios del país.

Frente a la percepción que tienen los microempresarios participantes del Grupo Focal, respecto de la *posición que asume el Estado en su situación*, fundamentalmente, en términos de apoyo, cabe mencionar algunas opiniones:

***“Todo lo que hemos hecho nosotros lo logramos gracias al esfuerzo nuestro... al apoyo de la familia... el Estado no nos ha dado el apoyo suficiente” (M1)***

***“Los programas de gobierno se han equivocado profundamente en lo que el microempresario necesita, nos entregan el pescado pero no nos enseñan a pescar, acá en la Fundación nos obligan a pescar y eso es esencial, que te obliguen a hacer algo” (M2)***

Ambas opiniones convergen en que el Estado no apoya lo suficiente al microempresario para que éste progrese, además, los programas de gobierno que se focalizan en este sector son insuficientes en la práctica, en lo que respecta a las verdaderas carencias que éstos manifiestan en su desempeño productivo.

En efecto, tal como lo plantea Yunus (op. cit: 3)

*“La fórmula verdaderamente efectiva para que la gente supere la pobreza, es a través de la organización y la iniciativa personal, y no el asistencialismo característico, que crea dependencia e inhibe la capacidad de los individuos”*

De esta manera, el autor critica los programas de bienestar de los gobiernos orientados a este sector de la economía, ya que como se mencionó anteriormente, son de carácter asistencialistas y limitados en la práctica.

Asimismo, se evidencia un sentimiento de inseguridad y desprotección social respecto del Estado, quien es el principal garante de políticas públicas eficaces destinadas a este amplio sector de la economía.

Frente a este aspecto, concordamos plenamente con Moreno (op. cit: 2) en el sentido que:

*“Un tema desafiante que debiera ser abordado a nivel internacional, se relaciona con la desprotección social que enfrentan las personas que trabajan en el sector microempresarial. Por lo general, no cuentan con relaciones contractuales formales que permitan acceder a dispositivos de seguridad social, como previsión en salud o ahorro para la vejez. Tampoco tienen seguros de accidentes ni los beneficios del seguro de cesantía. Los costos de la formalización del negocio, de la contratación y el despido de personal, sumado a las rigideces horarias, son todos factores que impactan negativamente en la microempresa. Dado que ha llegado para quedarse, resulta clave idear sistemas de protección a la medida del sector y que mejoren la calidad de vida de aquellos que subsisten de su desarrollo”.*

De esta manera, convenimos en que el Estado diseña e implementa políticas dirigidas, principalmente, a la pequeña y mediana empresa, confundiendo a veces, las necesidades y modos de producción propias de la micro y pequeña empresa, las cuales se posicionan, en la práctica, en diferentes niveles de la economía actual, quedando los microempresarios desamparados por el Estado, frente a la falta de acciones prácticas que promuevan el progreso de estas fuentes económicas de las cuales se nutren muchas familias de nuestro país.

***“La ayuda a los microempresarios no la focalizan bien, les prestan plata, o les dan maquinarias a personas que no hacen nada... luego las venden o se comen la plata” (M3)***

***“Las importaciones a nosotros los microempresarios nos tiene por el suelo... si antes nosotros vendíamos \$100.000 ahora con suerte vendemos \$20.000... ahora viene un proyecto en donde se van acabar las ferias libres... entonces yo me pregunto... ¿qué ayuda tenemos nosotros del Estado?” (M4)***

Ambas opiniones, nuevamente destacan un sentimiento de desprotección social por parte del Estado. Sin embargo, rescatan otros aspectos de valiosa importancia frente a este tema.

La primera de estas opiniones, tiene relación con el descontento que manifiestan algunos microempresarios respecto a la evaluación de las políticas y beneficios que efectivamente se dirigen a algunas personas de este sector de la economía. De esta manera, implícitamente se percibe un apoyo por parte del Estado pero mal focalizado, es decir, dirigido a personas que no administran óptimamente los beneficios obtenidos, gestionándolos para satisfacer otras necesidades complementarias.

Por ende también se reconoce, eventualmente, un mal uso de estos financiamientos por parte de microempresarios, afectando la posibilidad de otros que sí requieren el beneficio para el progreso de su microempresa, lo cual demuestra una realidad social que no sólo afecta a este sector de la economía, sino que también, a otras políticas y programas mal gestionados y evaluados, como el otorgamiento de becas estatales, subsidios habitacionales, pensiones asistenciales, entre otros.

Por otra parte, la segunda opinión dice relación con la amenaza real que enfrentan muchos microempresarios del país, producto de un proyecto que asegura con acabar las ferias libres.

Nuevamente, volvemos al punto de discusión central, respecto al diseño de programas o políticas sociales que producen efectos paradójales en la población a la cual se dirigen.

Por un lado, se avanza desmedidamente con la modernización de la ciudad y, por el otro, se debilita importantes fuentes laborales que emplean a muchas personas y que otorgan el sustento familiar a veces, único, de éstas sin importar las capacidades y potencialidades desarrolladas y comprometidas en estas iniciativas económicas.

Es así como:

*“No es sólo con espíritu emprendedor, intuición y mucha voluntad de trabajar que hace el suceso de una empresa. Aparte de tener coraje para arriesgar, muchas veces en un sector productivo aun no explorado, el emprendedor de empresa, precisa llevar muy en serio la gestión de su negocio. El mercado un día más, un día menos, acaba devorando a los apasionados, los cuales trabajan sin profesionalismo”. (Duane; op. cit)*

De acuerdo con lo anterior, cabe señalar otra materia relevante que se condice con lo afirmado precedentemente, la cual tiene relación con el Tratado de Libre Comercio que Chile estableció con China.

Este acuerdo, constituye otra amenaza de mayor magnitud para los microempresarios, ya que las importaciones de procedencia china, permitirán un avance desmedido de la oferta y alta demanda de la población por sus bajos precios y, eventualmente, el desaparecimiento progresivo de estas

iniciativas económicas, producto del tipo de competencia poco equitativa entre ambos sectores, en desmedro de los microempresarios chilenos.

En consecuencia se infiere que, una vez más, el microempresario sufre las consecuencias negativas de este modelo neoliberal el cual, por una parte, fortalece las transnacionales y los tratados internacionales, focalizando políticas públicas específicamente para la pequeña y mediana empresa y, por otra, no considera los aspectos particulares que caracterizan y determinan la posición menos ventajosa que tienen los microempresarios en este sistema económico.

En cuanto a la percepción que tienen los microempresarios participantes del Grupo Focal, frente al *microcrédito de Fundación Contigo*, cabe destacar algunas opiniones respecto a esta materia:

***“Yo pensé que aquí pedían papeles, igual que en el Banco, pero no fue así... a mí me ayudó bastante porque ninguno de los dos tenemos liquidación de sueldo ni somos dueños de la casa, pero aquí me ayudaron... igual yo he sido puntual y constante... aquí te prestan un dinero sin pedirte nada a cambio” (M1)***

Esta afirmación, representa una realidad social y económica que enfrentan muchos microempresarios en la actualidad y, que tiene relación, con la falta de requisitos básicos por parte de éstos, para optar a créditos en instituciones crediticias, como la banca formal. De esta manera, instituciones como Fundación Contigo, entre otras, constituyen la única alternativa para estas personas de recibir un financiamiento pequeño que les permita emprender iniciativas económicas.

Muchas de estas familias emprendedoras no tienen un patrimonio, como casa propia, vehículos, o bien, un sueldo estable, por ende, las opciones de solicitar un crédito en los bancos convencionales, son prácticamente nulas. Frente a este desalentador contexto, es necesario comprender que se requiere: *“Ampliar la disponibilidad de servicios financieros a los más pobres es enriquecer una estructura de oportunidades muy constreñida, y la entrega del microcrédito junto a otros apoyos fortalece los activos del hogar y el negocio. Ambos aspectos son fundamentales para acelerar la reducción de la pobreza en nuestro país”*. (Moreno; op. cit: 4)

De esta manera, se evidencia en esta afirmación, un sentimiento de respaldo por parte de Fundación Contigo, respecto al apoyo que se brinda para el progreso de iniciativas económicas que no tienen cabida, por falta de requisitos y puntaje, en otras instituciones públicas y privadas del país.

***“Yo como microempresaria pequeña un Banco grande no me iba a dar crédito jamás... yo me acerqué a Fundación Contigo, quienes me pasaron la plata y con eso fui creciendo... yo en un Banco o una financiera no lo hubiera hecho porque es tan alto el interés, que al final terminaría trabajando para ellos”***  
**(M2)**

En relación a esta opinión, se destaca otro aspecto fundamental que comparten muchos microempresarios, el cual se vincula con el alto interés que caracteriza la tasa comercial de los préstamos otorgados por las instituciones crediticias, como la banca formal.

De esta forma, no sólo se advierte de una problemática crucial que enfrentan muchos microempresarios en el momento de solicitar un crédito que es, en primer lugar, la falta de requisitos básicos para optar a éstos.



En segundo lugar, cuando se cuentan con los requisitos se enfrenta otro inconveniente mayor, que corresponde a la alta tasa de interés de estos préstamos las cuales, muchas veces, impiden al microempresario ahorrar para el progreso de su microempresa o el bienestar de su grupo familiar, depositando dicho excedente, para saldar los altos intereses del préstamo solicitado.

***“El microcrédito de Fundación Contigo tiene que ver con la dignidad del pobre o del trabajador, en la financiera tú eres un número, acá tú eres una persona y cuando se dignifica a la persona, se dignifica tu negocio, tu familia, todo” (M3)***

Cabe destacar, que esta opinión refleja una situación bastante común en nuestra realidad nacional, que se relaciona con el trato que reciben las personas cuando solicitan un crédito, beneficio, etc.

En las instituciones financieras tradicionales, como la banca, se genera un vínculo formal y distante entre ésta y el solicitante del crédito, primando la historia comercial de este último, sus rentas, patrimonio, entre otros. En cambio, en instituciones privadas como Fundación Contigo – que nacen con el objetivo de constituirse como un banco para los pobladores – se genera una relación más cercana en la cual se prioriza, respalda y apoya las aspiraciones del microempresario respecto a su iniciativa económica, promoviendo la responsabilidad e igualmente, el pago mensual del microcrédito otorgado.

Asimismo, esta relación es percibida por los microempresarios como una relación de carácter más horizontal, donde priman las buenas relaciones humanas, la comprensión y el apoyo mutuo lo cual, naturalmente, fortalece la dignidad, responsabilidad, compromiso y capacidad emprendedora del

microempresario y su familia y, también, de todas las personas que trabajan y colaboran en la institución.

Por consiguiente, esta relación permite a los microempresarios, paulatinamente, participar de los avances y beneficios, de orden privado, que ofrece la sociedad moderna, en términos económicos.

De esta manera, convenimos con Arriagada en que:

*“Lo que llama la atención en América Latina, es la capacidad de los excluidos para ocupar espacios modernos, autogenerarse fuentes de empleo y de ingresos, conseguir servicios básicos y convertirse en actores locales con capacidad emprendedora. En efecto, la situación en que los nuevos pobladores viven no puede analizarse sólo en términos de carencia, sino también como proceso de acercamiento hacia el margen de la vida moderna”. (op. cit: 5)*

Con relación a la percepción que tienen los microempresarios participantes del Grupo Focal, respecto si *el microcrédito, en general, permite superar situaciones de pobreza*, se señalan algunas opiniones frente a este tema:

***“Estos microcréditos nos ayudan algunas veces, para los momentos de baja en el negocio... yo creo que sí sirve para superar la pobreza” (M1)***

Esta opinión, establece una relación directa entre el microcrédito y la posibilidad que ofrece éste para superar la pobreza.

Naturalmente, cuando la microempresa experimenta bajas en sus utilidades, el microcrédito constituye un aporte fundamental para hacer progresar la microempresa y, por ende, las utilidades de ésta.

Efectivamente, el crédito que se destina a la microempresa, en muchos casos, permite un excedente de dinero que puede ser utilizado para satisfacer otras necesidades de la familia.

De esta manera, se mejora la calidad de vida del grupo familiar y se supera, en cierto nivel, condiciones de pobreza, dependiendo de la gestión desarrollada y de las utilidades generadas por la microempresa.

Es así, como:

*“El microcrédito es una de las herramientas más eficaces para permitir a las personas explorar su energía e ingeniosidad. El microcrédito tiene la exclusiva habilidad de dar a los pobres acceso a oportunidades para crear auto empleo, crear negocios, comunidades y economías desde su base (...), superar la pobreza es esencialmente un proceso de liberar la creatividad de la gente bajo la pobreza”. (Yunus; op. cit: 4)*

***“Yo creo que sí se puede superar... nos permite mejorar nuestra calidad de vida, claro que va a depender mucho de lo que nosotros mismos hagamos para salir de la pobreza... te da la posibilidad de que uno mismo pueda superar la pobreza”  
(M2)***

***“Ayuda, pero depende de uno si surge o no, es un medio pero no un fin” (M3)***

Ambas opiniones convergen en que el microcrédito, por si mismo, no es una herramienta que permita a una familia superar la pobreza, por tanto, deja en evidencia que, también, es absolutamente complementario al microcrédito, la voluntad e iniciativa de cada familia para mejorar su calidad de vida, utilizando sus capacidades y potencialidades para sacar adelante la microempresa y, de esta forma, generar una fuente laboral importante para la familia, en términos de ingresos.

Por consiguiente, se rescata la importancia del microcrédito, pues, *“Es una herramienta concreta para que los países avancen hacia una realidad más justa. Es así, como constituye un desafío masificar las microfinanzas y reducir las exclusiones”*. (Lagos, op. cit: 2)

De esta forma, el microcrédito es identificado como un medio que colabora en el desafío que implica la superación de la pobreza en estas familias, como lo plantea Otero (op. cit: 1) al señalar que *“El microcrédito es la herramienta más poderosa que se ha inventado para erradicar la pobreza de un país; si están bien gestionados, los microcréditos pueden ser la panacea”*. En consecuencia, como es señalado en este caso depende, en gran medida, de la capacidad e iniciativa de cada familia para gestionarlo de la mejor forma posible.

***“No se puede porque los intereses son demasiado altos” (M4)***

Claramente, esta opinión indica que el microcrédito no es una alternativa viable para superar situaciones de pobreza en las familias que se benefician de éste, ya que los altos intereses que imponen las instituciones

financieras al microempresario, no permiten la capacidad de ahorro de éste para satisfacer otras necesidades de la familia.

Es así, como volvemos al punto de discusión inicial, que tiene relación con las trabas que el modelo neoliberal impone a este sector de la economía y que potencia estas opiniones negativas frente al tema, producto de las constantes restricciones a las cuales se ven enfrentados los microempresarios en su intento por emprender o hacer progresar su microempresa y, por consiguiente, superar condiciones de pobreza:

*“De esta manera, el camino hacia la erradicación de la pobreza en América Latina pasa por que los gobiernos potencien los microcréditos a través de medidas y programas serios, eficaces y responsables, pues hasta ahora lo único que han hecho, es abrir una ventanilla de microcrédito, y no hay estrategia”.* (Otero; op. cit: 5)

Finalmente, la percepción que tienen los microempresarios participantes del Grupo Focal, en cuanto a *si se sienten más, igual o menos pobres que sus vecinos*, luego de haber obtenido el microcrédito en Fundación Contigo para el progreso de su microempresa, se destacan algunas opiniones al respecto:

***“Nada que ver, no por un crédito uno va ser mejor o peor que el resto, ¿no creen?” (M1)***

Evidentemente, aquí se manifiesta una opinión de uno de los concurrentes a la reunión, que afirma sentirse igual de pobre que sus vecinos, aunque el concepto de pobreza enunciado es entendido en términos peyorativos para con los otros. Naturalmente, el concepto de pobreza no

tiene una definición clara y universal, pues es entendido e interpretado de diversas formas según quien lo analice; de esta forma:

*“Los componentes de las definiciones de pobreza son cambiantes en el tiempo y en el espacio, dependiendo no sólo de los avances habidos en el crecimiento económico sino, también, de las modificaciones en el plano cultural”.*  
(Arriagada; op. cit: 12)

De esta manera, se establece una relación de igualdad de posición social y económica entre la microempresaria y su entorno social cercano, independiente del microcrédito obtenido en Fundación Contigo para el progreso de su microempresa.

***“El microcrédito no has ayudado a solucionar problemas económicos, pero nos sentimos iguales” (M2)***

***“Nuestro estatus es siempre el mismo, lo bueno sí que el microcrédito nos ha ayudado a ser más independientes” (M3)***

***“Me siento igual que mis vecinos” (M4)***

En este caso, todas las opiniones convergen en un mismo aspecto: El sentirse igual de pobres que sus vecinos, vale decir, en el mismo estatus social que ellos, independiente del microcrédito recibido en Fundación Contigo.

Se destaca, que el microcrédito ha constituido un aporte fundamental para estas familias, en lo que respecta al emprendimiento y progreso de su microempresa; dificultades económicas de la misma en

ciertos periodos; y la independencia laboral que produce esta importante fuente de empleo e ingresos para sus administradores, respecto de la realidad social y económica que sobrellevan la mayor parte de sus vecinos, quienes mantienen empleos dependientes. Tal como lo plantea Razeto (op. cit: 73).

*“En la motivación del microempresario está, pues, la posibilidad de realizar su trabajo con autonomía de gestión, la búsqueda de la subsistencia y el mejoramiento de la propia economía familiar, en términos más generales, el deseo de ampliar el control sobre las propias condiciones de vida”.*

De esta forma, la opinión señalada, respecto que a través del crédito se ha obtenido mayor independencia laboral, coincide con el argumento que plantea Parra (op. cit: 72), en cuanto a que:

*“El microempresario es una persona que crea su propia unidad económica: como fuente de empleo ante la ausencia de puestos de trabajo; como instrumento para elevar los escasos ingresos que perciben en su puesto de trabajo y que apenas le permite subsistir y; como una forma de obtener independencia después de años de trabajo asalariado como empleado u obrero bajo el mando de un patrón”.*

No obstante, el reconocimiento del aporte fundamental que ha significado el microcrédito en sus iniciativas económicas, por parte de estos microempresarios, no los lleva a identificarse en mejor o inferior situación que sus vecinos, por tanto, se reconocen dentro de un estatus similar, perteneciente a un mismo entorno social.

***“Tenemos un nivel distinto, no se trata de tener más o menos plata, tiene que ver con un asunto de cultura, de valores, de ser distinto” (M5)***

***“Desde que tenemos negocio nuestros vecinos nos tienen envidia, porque ahora nos va un poco mejor que a ellos, aunque nosotros estamos todos los días batallando” (M6)***

En este caso, se plantea otra situación absolutamente contraria a las anteriores. Estas personas señalan, claramente, sentirse menos pobre que sus vecinos. Las opiniones vertidas frente a esta pregunta, son bastante más expresas y categóricas, respecto de la diferencia en la posición social y económica que asumen estos microempresarios en relación a sus vecinos.

Sin embargo, la primera opinión establece una clara diferencia con sus vecinos respecto a su estatus social, pero no como consecuencia del microcrédito obtenido en Fundación Contigo, sino por una cuestión de valores y de cultura, lo cual marca la diferencia entre éstos.

Este aspecto nos remite a una realidad que se experimenta en muchos sectores populares, la cual tiene relación con la diferencia entre las formas de convivencia social que sobrellevan algunas personas dentro una villa o población, por un asunto de ideologías, valores y formas particulares de observar el mundo que los rodea y no, precisamente, por un asunto de mayores o menores ingresos. Esta situación provoca, muchas veces, conflictos entre estas personas generando distancia entre ellas, fundamentalmente, por la ausencia de comunicación, empatía y tolerancia.

La segunda opinión, identifica una relación directa entre su actividad económica y el microcrédito recibido en Fundación Contigo para el progreso



de su microempresa, ya que afirma experimentar una mejora en su situación laboral, también producto de la lucha cotidiana que implica mantener y sacar adelante la microempresa familiar. Sin embargo, también aduce ser objeto de envidia por parte de los vecinos producto que experimentan una mejor situación económica que éstos.

Cabe destacar que, *“La realidad de las familias populares, se configura por múltiples elementos que implican una forma de sentir, pensar y expresar la vida, de vivir su cotidianidad y las circunstancias de su entorno. La familia popular no es inmune al impacto del entorno en su ser y hacer, provocándole cambios a veces bruscos en el tiempo y profundos en sus efectos”* (Weisser; op. cit: 2) Es así, como esta opinión se complementa con la anterior, en cuanto a los conflictos cotidianos que, muchas veces, se generan dentro de una comunidad por rivalidades, formas de convivencia social distintas, envidias, entre otros; asuntos y/o conflictos con los cuales deben lidiar estas familias y que, también, forman parte de toda iniciativa emprendedora en la vida de un microempresario

En síntesis, convenimos que el microcrédito es un apoyo importante para el emprendimiento de las iniciativas económicas de estas familias y que, asimismo, permite el progreso de la microempresa, en términos económicos; avances y/o beneficios, que la mayor parte de las veces, trascienden al ámbito familiar, permitiendo satisfacer aquellas necesidades básicas de sus miembros. No obstante, claramente el microcrédito, por sí sólo, no es una herramienta que permita superar la pobreza, sino que es una alternativa viable que permite enfrentar problemáticas sociales complejas y aquellas carencias y cuestiones cotidianas de una familia, en conjunto y complementariamente con la iniciativa, trabajo, compromiso y responsabilidad de quien o quienes lo obtienen.

## **EL TRABAJO SOCIAL Y LA MICROEMPRESA FAMILIAR**

En función de la amplia demanda de problemáticas y necesidades que el Trabajo Social debe enfrentar y abordar dentro de cualquier institución u organismo en el cual se encuentre ubicado, ciertamente existen lineamientos y orientaciones específicas que él o los profesionales que desempeñan esta disciplina deben ejercer, cumplir y respetar, con el objeto de desarrollar una labor social eficiente respecto a los sujetos y/o grupos de personas y familias con las cuales se vinculan y se establece un compromiso de trabajo mancomunado en beneficio de éstos.

Ciertamente, el Trabajo Social tiene como objetivos claves, potenciar y fortalecer las capacidades y habilidades de los sujetos con los cuales trabaja, para que éstos se encuentren en condiciones adecuadas para desarrollarse en su propio medio social, utilizando dichas herramientas personales que constituyen habilidades, fortalezas y potencialidades para satisfacer, en la medida de sus posibilidades, las demandas y necesidades que experimentan en su cotidianeidad.

Estos objetivos que guían la disciplina del Trabajo Social, pretenden promover y fortalecer las capacidades y facultades personales, familiares y colectivas de todos los sujetos con los cuales se relaciona, desde un enfoque participativo e integral, el cual contempla todas las dimensiones del ser humano, es decir, la dimensión política, social, económica y cultural, en el marco de las necesidades y carencias individuales, como las experimentadas en el ámbito comunitario.

El Trabajo Social sitúa su práctica dentro de tres ámbitos fundamentales de intervención: Caso, Grupo y Comunidad, es decir, centra su práctica social en la atención individual, familiar y comunitaria.

Asimismo, dicha práctica social se orienta sobre la base de tres ejes fundamentales de acción social, los cuales están presentes dentro cada intervención efectuada: Participación, Organización y Movilización.

Dicho de esta manera, es posible llevar a cabo un trabajo social con los individuos y familias, ya sea en la especialización laboral en cada uno de estos ámbitos, o en la integración laboral de todos ellos. No obstante, los ejes de acción social mencionados, orientan permanentemente la acción teórico-práctico del profesional y, asimismo, permiten llevar a cabo los objetivos que rigen esta disciplina y facilitan un trabajo participativo con los sujetos que atiende.

Igualmente, cabe mencionar el contexto dentro del cual se desarrolla actualmente la disciplina del Trabajo Social, es decir, el modelo político y económico que rige nuestro sistema y que determina, sin dudas, el campo en el cual se desenvuelve su práctica social y las problemáticas sociales que enfrenta en todos los ámbitos de su intervención.

En la actual etapa, el modelo neoliberal ha alcanzado un alto grado de poder y voracidad, principalmente en el ámbito económico, acrecentando, también, su afán político de dominar el mercado completo. En consecuencia, la globalización que nos plantea el capitalismo, amplía las desigualdades, la pobreza y la exclusión social, al tiempo que agrava el deterioro de la tierra y el atraso de la humanidad. El poder dominante, determina los factores de desarrollo y progreso según criterios de valor material, cuya base principal es el dinero y el aumento de las ganancias.

Para el sistema capitalista, lo importante es que la economía funcione bien, sin que importe el empobrecimiento de las personas y familias, la situación social y la dignidad de la mayoría de los seres humanos, aumentando sí, escandalosamente, la brecha social entre ricos y pobres; incrementando como espiral la voracidad interminable del capital transnacional; destruyendo sin compasión las maravillosas riquezas ambientales de la naturaleza, las pequeñas iniciativas económicas familiares, las aspiraciones de los sujetos respecto a su propia vida y, en definitiva, la esperanza de una nación de construir una sociedad justa y equitativa, fundamentalmente, respecto a la distribución de sus ingresos y a todos los ámbitos que determinan una óptima y digna calidad de vida para los sujetos y sus respectivas familias.

Frente a este contexto, la labor del Trabajador Social es promover y fortalecer las capacidades, potencialidades y aspiraciones de los sujetos, familias y/o organizaciones con las cuales trabaja, articulando y reactivando, a la vez, redes sociales para el apoyo de estas acciones, las cuales tienen como objeto empoderarlos, es decir, convertirlos en actores sociales responsables e importantes en este proceso de desarrollo social, que tiene como desafío hacerlo más democrático y participativo.

En cuanto al *Trabajo Social y la microempresa familiar*, cabe destacar que, actualmente, la relación entre ambos se vincula en ciertas áreas de intervención, dependiendo de la institución pública o privada dentro de la cual se desarrolle, tales como la promoción y fortalecimiento de estas iniciativas económicas a través de la capacitación - en temas relacionados con la administración y la microempresa - y articulación de redes de apoyo para el progreso de sus actividades económicas; y también, la planificación de acciones, en conjunto con estos microempresarios, para generar vínculos laborales entre éstos, con el objeto de generar redes de apoyo y espacios

para la retroalimentación de experiencias económicas que permitan fortalecerse, ya sea como gremio, o como futura organización económica, con capacidad de movilización colectiva ante el Estado, frente a la demanda de políticas públicas que favorezcan realmente su posición en el mercado económico actual.

Asimismo, el Trabajo Social se relaciona directamente con estas familias emprendedoras tanto en el ámbito público como privado, en el área de la evaluación de financiamientos públicos o microcréditos para el progreso de sus respectivas microempresas. Esta relación se centra en la evaluación de la situación social y económica de estas familias emprendedoras, específicamente, en la persona responsable que opta a dicho beneficio, con el objeto de determinar el monto adecuado a sus necesidades y/o aspiraciones o, por otra parte, a la viabilidad que tiene dicha familia de responder económicamente y dentro de los plazos establecidos, respecto al microcrédito o beneficio potencialmente obtenido.

De esta manera, es importante destacar que el Trabajo Social en este campo, no debiera centrarse en ciertos aspectos de la intervención que constituyen su vinculación con la microempresa familiar, es decir, no sólo centralizarse en la evaluación de la situación social y económica de una familia para obtener un determinado financiamiento económico, sino que también, y fundamentalmente, desarrollar una labor social integral que vincule todas las áreas de intervención mencionadas en este campo.

No es novedad reiterar, que las microempresas familiares nacen y se organizan a partir de la necesidad que se experimenta en los sectores populares, y que los llevan a desarrollar actividades económicas que les permitan mejorar su calidad de vida o, simplemente en muchos casos, sólo sobrevivir.

Estas familias, enfrentan serios problemas de cesantía e inestabilidad laboral y deben sobrevivir, a pesar de sus pequeñas iniciativas económicas, en un mercado económico desigual para quienes no tienen el poder y los recursos suficientes para competir en este sistema y beneficiarse de los resultados que se obtienen, avalados en este modelo neoliberal.

Cabe mencionar que, no obstante, a todas las restricciones que deben enfrentar no sólo los microempresarios, sino que también la pequeña y mediana empresa – la cual actualmente genera el 80% de empleo a nivel nacional – se avecina otra amenaza de gran magnitud, la cual tiene relación con el Tratado de Libre Comercio que Chile ha establecido con China. Esta acción por parte del Estado, preocupa fuertemente a este sector de la economía, fundamentalmente, al sector de la economía popular, puesto que la competencia que ofrece los productos de procedencia china no sólo desplaza, en términos de su bajo precio y alta demanda, a los productores nacionales, sino que también a muchas iniciativas económicas familiares productoras de mercaderías que superan dichos costos y, por ende, influye negativamente en la demanda que permite generar los ingresos mínimos para su subsistencia familiar.

Por tanto, este Tratado de Libre Comercio entre Chile y China, no sólo coloca en riesgo la estabilidad laboral y económica de muchas familias emprendedoras, sino que también, favorece económicamente y en gran escala, a la colonia china que se potencia día a día en nuestro país. Ahora bien, sin entrar en el análisis de los costos y beneficios que ofrece este tratado, es preciso destacar las consecuencias que éste trae para los microempresarios, pequeña y mediana empresa, por tanto, resulta indispensable la promoción y ejecución real de políticas públicas que permitan fortalecer este sector de la economía, es decir, potenciarlos y brindarles la oportunidad de mantenerse vigente en este sistema económico,

a fin de favorecer el factor trabajo y empleo y, en consecuencia, la opción de éstos de acceder a una calidad de vida digna y con igualdad de oportunidades.

A partir de este contexto, es fundamental que desde el Trabajo Social se evalúen y den respuestas a las necesidades de estas familias emprendedoras que viven en sectores populares, a través de la propuesta de iniciativas viables en sus respectivas instituciones laborales, que promuevan y fortalezcan el factor trabajo y, que en definitiva, no sólo avalen la administración o fiscalización de programas focalizados para este sector. Por tanto, el Trabajo Social debe plantearse como desafío en la práctica, la incorporación de una visión económica y política absolutamente complementaria de lo social, con el objetivo de realizar una intervención integral, no sólo en la teoría sino también en la práctica, el cual permita viabilizar un proyecto común de estas familias que viven de la economía popular, a fin de fortalecerse en el tiempo y posicionarse de manera más justa con relación a los otros sectores de la economía.

El aporte teórico – práctico que ofrece el Trabajo Social en esta área, adquiere profunda importancia en la evaluación y planificación de programas sociales focalizados en las reales necesidades, problemáticas e intereses de este sector de la economía popular que practican estas familias emprendedoras, no sólo con el objeto de favorecerlos en su situación socioeconómica, sino que también potenciarlos a través de la capacitación de temas que los favorezcan en sus actividades laborales y en la vinculación y participación activa de éstos en redes de apoyo formales e informales para su progreso y estabilidad laboral, tanto en el plano familiar como comunitario.

Sin embargo, el Trabajo Social aún requiere de mayor investigación en este campo de la economía popular puesto que, de esta manera, es posible focalizar de mejor forma las acciones conducentes a fortalecer este sector de la economía; por tanto, el abanico de temas que hasta ahora se han investigado, claramente no agota el universo de problemáticas y dificultades que experimenta este sector.

Es así, como es necesario promover mayor número de investigaciones en este campo desde el Trabajo Social, no sólo porque contribuyen al conocimiento civil de estos temas sino porque, también, se obtiene una mirada integral de esta realidad social al formarse un vínculo de trabajo con estas familias que apuestan permanentemente por una mejor calidad de vida y un proceso de desarrollo social equitativo, justo, democrático y participativo, con oportunidades dignas y justas para todos.

Sin embargo, este proyecto de desarrollo social sustentable para todos, no sólo se aspira en este sector de la economía, sino que también en todos aquellos grupos de clase media, media baja y más vulnerables, lo cual orienta la lucha cotidiana desde el Trabajo Social para concretar, en lo posible, este proceso a partir de las posibilidades (institucionales, económicas, políticas, entre otras) con las que cuentan los profesionales comprometidos en este proyecto.

De esta manera, esta aspiración de desarrollo social sustentable para todos, se aspira en las distintas esferas de la vida cotidiana (social, económico, político, etc.), como modo de alcanzar un mayor bienestar personal y social y, así, contribuir complementariamente y necesariamente, a la búsqueda de mayor justicia; pretensión colectiva y organizada que puede revertir, progresivamente, aquellas relaciones de poder que obstaculizan este proceso de cambio y transformación social.



Es así como, la función del Trabajo Social está orientada para intervenir en la realidad social, de manera que todos los individuos se sientan comprometidos, en términos ideológicos y prácticos, en este proceso de búsqueda de un desarrollo social sustentable para todos, tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

No debe olvidarse que el Trabajador Social, posee la ventaja, en comparación con otras disciplinas del área de las ciencias sociales, de interactuar cara a cara con las personas y necesidades más sentidas que se manifiestan en la práctica social, y las aspiraciones y sueños reales de quienes se ven constantemente excluidos y marginados socialmente por este modelo económico que genera altos índices de pobreza.

De este modo, el Trabajo Social debe influir positivamente, en la medida de sus posibilidades laborales, en estas relaciones públicas y privadas obstaculizadoras, con relación al proceso de cambio y transformación social.

Conformemente, el Trabajo Social promueve la participación, organización y movilización de personas, familias, grupos y comunidades, respecto a la reclamación de sus derechos y deberes ante el Estado, y a la acción colectiva para la satisfacción de sus necesidades, como un camino posible que puede mejorar estas problemáticas y que logra, en definitiva, reafirmar las falencias que trae consigo este modelo económico, concebido todavía por muchos, como sustentable.

En conclusión, el Trabajo Social postula que el interés que poseen los actores locales en participar de un proyecto de desarrollo social sustentable para todos, democrático, participativo, equitativo y responsable de sus falencias, depende no sólo de la voluntad y compromiso individual y político

para que esto suceda, sino que, también, la planificación de políticas sociales que permitan la apertura de espacios públicos democráticos para la socialización e intercambio de dichos intereses, aspiraciones e inquietudes y, de igual manera, la posibilidad de contar, a través de estas políticas, con los recursos humanos, materiales y económicos necesarios para emprender sus iniciativas y proyectos individuales, familiares y comunitarios.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alvear, M. (1994) "Una Mirada Integral", Editorial Atena. Santiago, Chile.
- Arriagada, I. (1998) "Diploma en Estudios de Género y Sociedad". Género y pobreza: Perspectivas y Políticas. Departamento de Investigación y Estudios Sociales Aplicados. Santiago, Chile.
- Atria, R. (2003) "Capital Social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe, en busca de un nuevo paradigma", CEPAL, Santiago de Chile.
- Bervejillo. (1997) "La reivindicación del territorio: Un desafío para ciudadanos y planificadores". Ponencia al Seminario "Repensando y redefiniendo la planificación del desarrollo regional para el siglo XXI, Bogotá, Colombia.
- CEPAL (2000) "Equidad, desarrollo y ciudadanía".
- CEPAL (2001) "Conferencia Regional, sobre capital social y pobreza"; Documento preparado y organizado por la CEPAL la Universidad del Estado, Santiago de Chile.
- Cariola, C. (1992) "Sobrevivir en la pobreza: el fin de una ilusión". Caracas, Cendes / Nueva Sociedad.
- Castillo, A. (1999) "Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional: Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento", First public INC, Santiago de Chile.
- Castillo C; Ramos R; Rusque A. (2002) "Capacidad emprendedora y capital social". Programa de formación en capacidad emprendedora y empresarial, Editorial, Universidad de Santiago, Chile.

- Chamorro, H. (2004) Documento elaborado para cumbre de Gerentes de Banca, Microempresarios Banefe Banco Santader.
- Coleman, J. (1990) "Foundations of social Theory", Cambridge: Harvard University press. O Dreyfus, Estados Unidos.
- Conferencia Regional sobre Capital Social y Pobreza. (2001) Documento elaborado para la Conferencia Regional sobre Capital Social y Pobreza, Santiago de Chile
- Coraggio. (1995) "Desarrollo humano, economía popular y educación". Instituto de Estudios y Acción Social. Buenos Aires, Argentina.
- Coraggio. (1999) "Política Social y Economía del Trabajo: alternativas a la política neoliberal para la ciudad de Buenos Aires, Madrid, España.
- Dabas, E. (1998) "Redes Sociales, Familia y Escuela". Editorial Paidós, Buenos Aires, Argentina.
- Espinoza, V. (1998) Capital social: Antecedentes teóricos para su definición operacional. Documento de trabajo y discusión.
- Ferreira E. (2000) "El fenómeno del emprendedorismo y la incubación de empresas", Universidad Católica de Pernambuco, UNICAP, Oporto, Brasil.
- Fuenzalida, L. (1998) "Capacidad de emprender: Clave para superar la pobreza"; basado en el Seminario Desafío de Emprender: Microempresa y desarrollo, Chile.
- Hardy, C. (1987) "Organizarse para vivir. Pobreza urbana y Organización Popular". PET (Programa de Economía del Trabajo).

- Herrera, J. (2003) "Crédito a la microempresa en Chile". Programa de economía del Trabajo (PET)
- Ilustre Municipalidad de San Ramón. (2003) "Diagnóstico comunal", Serplac, Santiago, Chile.
- Ireland, R. (1987) Entrepreneurial and small research: an historical typology and directions for future research", American Journal of Small Business.
- Kliksberg B; Tomassini, L. (2000) "Capital social y cultura: Claves estratégicas para el desarrollo"; Fondo de Cultura Económica, BID, Universidad de Maryland, Estados Unidos.
- Ledgerwood, J. (1998) "Manual de Microfinanzas, una perspectiva institucional y financiera". Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo; Banco Mundial, Washington. D.C, Estados Unidos.
- Lomnitz, L. (1987) "Las relaciones horizontales y verticales en la estructura social urbana de México". Editorial México, México.
- Lomnitz, L. (1997) "Cómo sobreviven los marginados", Editorial Siglo XXI, México.
- Max-Neef, M. (1993) "Desarrollo a Escala Humana: conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones", Editorial Icaria. Barcelona, España.
- Ministerio de Educación. (2002) Especial de la ley 19.518, Santiago de Chile.
- Minuchin, S. (1982) "Familia y Terapia Familiar", Editorial Celtia. Buenos Aires, Argentina.

- Morandé, P. (1999) "Familia y sociedad". Reflexiones sociológicas, Editorial Universitaria. Santiago, Chile.
- Moser, C. (1996) "Reacción de las familias de cuatro comunidades pobres ante la vulnerabilidad y la pobreza". Estudios y monografías sobre desarrollo ecológicamente sostenible, N° 7. Informe del Banco Mundial.
- Nyssens. (1998) "Economía popular en el sur, tercer sector en el norte: ¿señales de una economía de solidaridad emergente?. Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, UBA, Documento N° 17, Buenos Aires Argentina.
- Quijano, A. (1998) "La economía popular y sus caminos en América Latina". Editorial Mosca Azul, Lima, Perú.
- Quintero, Á. (1997) "Trabajo social y procesos familiares". Colección Política, servicios y trabajo social, Editorial LUMEN/HVMANITAS. Argentina.
- Ortega, E; Tironi B. (1988) "Pobreza en Chile". Editorial CED, Santiago, Chile.
- Parra, E. (1987) "Estudios sobre las microempresas en Colombia". Artículo.
- PET (1987) "La familia como unidad económica, las microempresas". Editorial PET, Chile.
- Programa de Prevención del Consumo de Drogas a nivel Comunitario. (1999) Departamento de Psicología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Chile.

- Ramos, S. (1984) "Las relaciones de parentesco y ayuda mutua en los sectores populares urbanos: Un estudio de caso". Centro de Estudios de Estado y Sociedad, (CEDES). Buenos Aires, Argentina.
- Razeto, L. (1991) "Empresas de trabajadores y economía de mercado". Editorial Pet, Chile.
- Red interinstitucional de apoyo a la formación y a la capacitación para el sector público. (2001) Documento de trabajo, elaborado por Secretaría técnica, Dirección Política de Administración Pública, Bogotá, Colombia.
- SECPLAC I. Municipalidad de San Ramón. (2003) Proyecto: "Construcción y Equipamiento de centro de desarrollo productivo de San Ramón", Santiago, Chile.
- SERCOTEC (2005) "Bases generales para postular a línea de financiamiento Capital Semilla", Gobierno de Chile.
- Tiriba, L. (2001) "Economía popular y cultura del trabajo: pedagogía de producción asociada. Brasil.
- Universidad de Santiago. (1999) "Emprendimiento Juvenil". Estudio realizado por la Universidad de Santiago para el Instituto de la Juventud, Chile.
- Uphoff, N. (2000) "Understanding social capital: learning from the análisis and experience of participation", Social Capital: A Multifaceted Perspective, Washington, D.C, Banco Mundial, Estados Unidos.

- Varas, J. (1999) "El capital social de los microempresarios urbanos: Un estudio de caso en el Mercado local de Pudahuel Sur". Universidad Academia de Humanismo Cristiano.
- Vignolo, C. (2000) "Sociotecnología: construcción de capital social para el tercer milenio". VI Congreso Internacional del CLAD sobre la reforma del Estado y la administración pública. Buenos Aires, Argentina.



## FUENTES ELECTRÓNICAS

- Arancibia, Costanzo, Goldin, Vazquez .(s/f) [www.cta.org.ar](http://www.cta.org.ar)  
“Una aproximación a la experiencia de los microemprendimientos en la Argentina actual”. Documento sin fecha.
- Banco Mundial. (2004) [www.redel.cl](http://www.redel.cl)  
“Capital social y desarrollo!”
- Castells, M. (s/f) [www.emprendedoras.com](http://www.emprendedoras.com)  
“Perfil de emprendedor exitoso”
- Castro, R.(2005) [www.lyd.com](http://www.lyd.com)  
“Microcrédito: Un medio para eliminar la pobreza”. La segunda. Chile.
- Departamento de Sociología de la Universidad de Chile. (2005) [www.portaldelpluralismo.cl](http://www.portaldelpluralismo.cl)  
¿Crecimiento con igualdad hacia el bicentenario?. Santiago, Chile.
- Flores, P. (1997) [www.ileperu.org](http://www.ileperu.org)  
“Soy capaz de crear mi empresa”
- Fundación Contigo. <http://www.fundacioncontigo.cl/quienessomos.htm>  
“Antecedentes generales Fundación Contigo”
- González, J. (s/f) [www.usb.edu.com](http://www.usb.edu.com)  
“Comprensiones de la iniciativa emprendedora desde su historia, el individuo y el proceso un estado del arte”.
- Guzmán, C. (1997) <http://www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos/Co stosadmin.pdf>  
“Costos de administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no tradicionales”

- Hidalgo, M. (2004) [www.liberacion.press.se](http://www.liberacion.press.se)  
 "Pudieron levantar el modelo con lo que le robaron a los trabajadores"  
 Entrevista de Pepe Viñoles. Santiago, Chile.
- Lagos, R. (2005) [www.cumbremicrocredito.cl](http://www.cumbremicrocredito.cl)  
 Santiago, Chile.
- Ministerio de Planificación. (2000) [www.mideplan.cl](http://www.mideplan.cl).  
 Sistemas de medición de la pobreza. Chile
- Moreno y Rosenblüth. (2005) [www.fundacionpobreza.cl](http://www.fundacionpobreza.cl)  
 "La familia, en el centro de la superación de la pobreza"  
 Artículo publicado en la Revista Universitaria de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Chile.
- Moreno, L. (2005) [www.fundacionpobreza.cl](http://www.fundacionpobreza.cl)  
 "Pobreza y Microcrédito". Columna publicada en diario Estrategia.
- Organización Internacional del Trabajo. (2005) [www.oit.org](http://www.oit.org)
- Otero, F. (2004) [www.lukor.com](http://www.lukor.com)  
 "Microcrédito para erradicar la pobreza"  
 Noticias de sociedad - Cuestiones sociales. Barcelona, España.
- PET (2004) [www.petchile.cl](http://www.petchile.cl)
- Sarria, A. (2000) <http://www.urbared.ungs.edu.ar/textos/econom%EDa%20popular.pdf>
- S/A. (1998) <http://www.aceproject.org/main/espanol/ve/veb02b.htm>  
 "Capital social"

- Quezada, H. (s/f) [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)  
“Competencias Laborales: Evolución y Tipologías”
- Valle, I. (s/f) [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)  
“Competencias Laborales”
- Weisser, B. (s/f) [www.seminariogenero.ulagos.cl](http://www.seminariogenero.ulagos.cl)  
**“Cambios experimentados por la familia, según imágenes de mujeres”**  
Departamento de Trabajo Social; Facultad de Educación y Humanidades, Universidad de la Frontera.
- Yunus, M. (2005) [www.cumbremicrocredito.cl](http://www.cumbremicrocredito.cl).  
Santiago, Chile.

# **ANEXOS**

**ANEXO Nº 1**

**OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

<b>VARIABLE</b>	<b>DIMENSIÓN</b>	<b>SUBDIMENSIÓN</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>SUB INDICADORES</b>	<b>ÍTEMS</b>
Organización interna familiar	<b>Situación social familiar</b>	Tipo de familia	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuclear</li> <li>- Monoparental</li> <li>- Reconstituida</li> <li>- Extensa</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		- ¿Quiénes constituyen su grupo familiar?
		Jefatura del hogar (según reconocimiento)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Padre</li> <li>- Madre</li> <li>- Hijo(a)</li> <li>- Otros familiares</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		- ¿Quién es el jefe de hogar de su familia?

	<p><b>Características de los miembros del grupo familiar</b></p>	<p>Número de miembros integrantes</p>	<p>-Nº _____</p>		<p>-¿Cuántos miembros de su grupo familiar integran la microempresa?</p>
		<p>Condiciones de empleo</p>	<p>- Con contrato - Sin contrato - NS / NR</p>		<p>¿Los miembros del grupo familiar que integran la microempresa, tienen contrato?</p>
		<p>Situación salarial</p>	<p>- Con sueldo ... ¿Quiénes? - Sin sueldo - NS / NR</p>		<p>-¿Reciben sueldo los miembros del grupo familiar que trabajan en la microempresa? -¿Quiénes reciben sueldo?</p>
		<p>Ganancia percibida por concepto de ventas</p>	<p>- Administradores de la microempresa - Familia - Otro ¿Quién y/o dónde? - NS / NR</p>		<p>¿A quiénes se dirige la ganancia percibida por concepto de ventas de la microempresa?</p>

	<b>Dinámica familiar</b>	<p>Relaciones humanas establecidas entre los miembros</p> <p>Distribución de tareas</p> <p>Participación de los miembros</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Muy buenas</li> <li>- Buenas</li> <li>- Regulares</li> <li>- Malas</li> <li>- Muy malas</li> <li>- NS / NR</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si, siempre</li> <li>- Si, a veces</li> <li>- No</li> <li>- NS / NR</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Activa</li> <li>- Regular</li> <li>- Pasiva</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<p>- ¿En general, cómo son las relaciones humanas que se establecen entre los miembros del grupo familiar que integran la microempresa?</p> <p>- ¿Existe distribución de tareas entre los miembros de la microempresa, para su buen funcionamiento?</p> <p>- ¿Cómo define usted la participación de los miembros de la microempresa, en general?</p>
--	--------------------------	--	---	--	--

		Tipo de toma de decisiones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las decisiones son tomadas a nivel familiar.</li> <li>- Las decisiones son tomadas por los administradores de la microempresa.</li> <li>- Las decisiones son consultadas y apoyadas por un agente externo.</li> <li>-Otra ¿cuál?</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<p>-¿Cómo se toman las principales decisiones en la microempresa?</p>
	<b>Redes de apoyo (de familias emprendedoras)</b>	Instituciones y/o organizaciones públicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>-INDAP</li> <li>-FOSIS</li> <li>-SERCOTEC</li> <li>-SENCE</li> <li>-CORFO</li> <li>- Banco Estado</li> <li>-Otros ¿Cuáles?</li> <li>- Ninguna</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<p>-¿Con qué tipo de instituciones y/o organizaciones públicas se vinculan para el progreso de su microempresa?</p>



		<p>Instituciones privadas</p> <p>Entorno social próximo (redes informales)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cooperativas</li> <li>- Bancos</li> <li>- Otros ¿Cuáles?</li> <li>- Ninguno</li> <li>- NS / NR</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Amigos</li> <li>- Vecinos</li> <li>- Familiares</li> <li>- Otros ¿Cuáles?</li> <li>- Ninguno</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<p>- ¿Con cuáles instituciones privadas se vinculan para el progreso de su microempresa, además de Fundación Contigo?</p> <p>¿Recibe ayuda de otras personas o familiares para el progreso de su microempresa?</p>
--	--	--	---	--	--

VARIABLE	DIMENSIÓN	SUBDIMENSIÓN	INDICADORES	SUB INDICADORES	ÍTEMS
<b>Competencias Laborales (familias emprendedoras)</b>	<b>Habilidades</b>	Características personal del microempresario	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Perseverancia</li> <li>-Optimismo</li> <li>-Paciencia</li> <li>-Creatividad</li> <li>-Ambición</li> <li>-Buen humor</li> <li>-Ahorrativos</li> <li>-Amabilidad</li> <li>-Todas las anteriores</li> <li>- Otras ¿Cuáles?</li> <li>- Ninguna</li> <li>- NS/NR</li> </ul>		¿Cuál es la principal característica que posee como microempresario y que lo beneficia en su negocio?
		Características microempresarial de familia emprendedora	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Limpieza y orden del negocio</li> <li>-Buenos comerciante</li> <li>-Buena atención a los clientes</li> <li>-Empatía con el cliente</li> <li>-Saber comprar</li> </ul>		¿Cuál es la principal característica microempresarial que poseen como familia emprendedora, que los benefician en su negocio?

	<b>Éxitos laborales</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>-Constante capacitación en temas microempresariales</li> <li>- Búsqueda incesante de nuevos proyectos para la microempresa</li> <li>- Todas las anteriores</li> <li>- Otras ¿Cuáles?</li> <li>- Ninguna</li> <li>- NS/NR</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Cancelación deudas</li> <li>-Acceso a otros créditos</li> <li>-Ganancias</li> <li>-Ampliación del negocio</li> <li>-Inversión en activos para la familia</li> <li>-Inversión en microempresa (maquinarias,</li> </ul>		<p>Elija la principal situación que ha experimentado su microempresa y que constituya un éxito para ésta.</p>
--	-------------------------	--	---	--	---

			<p>equipos y/o vehículos)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Ampliación de giro</li> <li>- Apertura de otra sucursal</li> <li>- Todas las anteriores</li> <li>-Otros ¿Cuáles?</li> <li>- Ninguno</li> <li>- NS/NR</li> </ul>		
	<b>Fracasos laborales</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Riesgo de quiebra de la microempresa</li> <li>- Pérdidas</li> <li>- Siniestros</li> <li>- Enfermedad o accidente de los administradores (microempresa)</li> <li>- Mala gestión</li> <li>- Cambio de rubro</li> <li>- Cancelación de patentes</li> <li>- Endeudamiento</li> <li>- Fiado</li> <li>-Todas las anteriores</li> <li>- Otros ¿Cuáles?</li> </ul>		<p>Elija la principal situación que ha experimentado su microempresa y que constituya un fracaso para ésta.</p>

	<b>Elementos facilitadores</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ninguno</li> <li>- NS/NR</li> <li>- Acceso a créditos</li> <li>- Redes de apoyo</li> <li>-Asociatividad</li> <li>- Participación y colaboración de la familia y entorno social</li> <li>- Ausencia de competencia minorista local (amenaza)</li> <li>- Recursos financieros disponibles</li> <li>- Recursos materiales disponibles</li> <li>-Recurso humano disponible</li> <li>-Ampliación de giro</li> <li>- Todas las anteriores</li> <li>- Otros ¿Cuáles?</li> <li>- Ninguno</li> <li>- NS/NR</li> </ul>		<p>Elija la principal situación que facilite o haya facilitado el desarrollo laboral dentro de su microempresa.</p>
--	------------------------------------	--	---	--	---

	<p><b>Elementos obstaculizadores</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dificultad para acceder a créditos</li> <li>- Falta de recursos humanos</li> <li>- Falta de recursos materiales</li> <li>- Falta de recursos financieros</li> <li>- Exceso de intereses (créditos)</li> <li>- Competencia minorista local</li> <li>- Endeudamiento</li> <li>- Fiado</li> <li>- Cambio de giro</li> <li>- Falta de apoyo y asesoría externa</li> <li>- Falta de información respecto a la obtención de créditos</li> <li>- Falta de asociatividad (gremio)</li> <li>- Todas las anteriores</li> <li>- Otros ¿Cuáles?</li> </ul>	<p>Elija la principal situación que dificulte o haya dificultado el desarrollo laboral dentro de su microempresa.</p>
--	--	--	---	---

	<p><b>Proyectos a futuro (familias emprendedoras)</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ninguno</li> <li>- NS/NR</li>   <li>-Compra de equipos y/o maquinaria</li> <li>-Obtención de patentes comerciales</li> <li>-Ampliar la cartera de clientes</li> <li>-Capacitación</li> <li>-Ampliación de rubro</li> <li>-Cambio de rubro</li> <li>-Obtención de capital financiero</li> <li>-Ampliación de la infraestructura de la microempresa</li> <li>-Apertura de otra sucursal</li> <li>- Cancelación total de deudas</li> <li>- Inversión en activos para la familia</li> <li>-Generar empleo</li> </ul>		<p>¿Cuál es el principal proyecto a futuro que tienen para su microempresa?</p>
--	---	--	---	--	---

			<ul style="list-style-type: none"><li>-Incorporar tecnología de punta</li><li>-Compra de vehículos</li><li>-Viajes</li><li>- Todas las anteriores</li><li>- Otros ¿Cuáles?</li><li>- Ninguno</li><li>- NS/NR</li></ul>		
--	--	--	--	--	--



VARIABLE	DIMENSIÓN	SUBDIMENSIÓN	INDICADORES	SUB INDICADORES	ÍTEMS
<b>Cambios identificados en la situación socioeconómica de familias emprendedoras</b>	<b>Social</b>	Ámbito educacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Si, mejoró</li> <li>- No, mejoró</li> <li>- NS / NR</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Acceso de los hijos a Educación Superior</li> <li>- Acceso de los hijos a colegios particulares</li> <li>- Compra de útiles escolares</li> <li>- Acceso a cursos de perfeccionamiento</li> <li>- Otras ¿Cuáles?</li> <li>- Todas las anteriores</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Mejoró la situación educacional dentro de los miembros de su grupo familiar?</li> </ul> <p>En caso de contestar Sí...¿Para usted, en qué consistió este cambio positivo?</p>

		<p>Ámbito de salud</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si, mejoró</li> <li>- No, mejoró</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<p>- ¿Mejoró la situación de salud de los miembros de su grupo familiar?</p>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acceso a salud particular y/o ISAPRE</li> <li>- Compra de medicamentos</li> <li>- Consulta médica y toma de exámenes (Consultorio)</li> <li>- Mejor salud física y mental</li> <li>- Otras ¿Cuáles?</li> <li>- Todas las anteriores</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<p>- En caso de contestar Sí... ¿Para usted, en qué consistió este cambio positivo?</p>
		<p>Ámbito de vivienda</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si</li> <li>- No</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<p>- ¿Considera usted un cambio positivo en su situación habitacional actual?</p>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reparaciones</li> <li>- Ampliaciones</li> <li>- Decoraciones y/o compra de electrodomésticos</li> <li>- Compra de vivienda propia</li> <li>- Otras ¿Cuáles?</li> <li>- Todas las anteriores</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- En caso de contestar</li> <li>Sí...¿Para usted, en qué sentido considera que mejoró su situación habitacional?</li> </ul>
	<b>Económica</b>	Ingresos percibidos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Si</li> <li>- No</li> <li>- NS / NR</li>   <li>- \$_____</li>   <li>- Si</li> <li>- No</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Aumentó el ingreso total percibido por el grupo familiar?</li>   <li>- ¿Cuál es el monto total de ingreso percibido por el grupo familiar?</li>   <li>- ¿Aumentó el ingreso total percibido por concepto de ventas dentro de su microempresa?</li> </ul>

		Inversiones efectuadas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- \$_____</li> <li>- Sí</li> <li>- No</li> <li>- NS / NR</li> <li>- Maquinaria</li> <li>- Equipos</li> <li>- Mercadería e insumos</li> <li>- Todas las anteriores</li> <li>- NS / NR</li> <li>- Sí</li> <li>- No</li> <li>- NS / NR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Cuál es el monto total de ingreso percibido por concepto de ventas dentro de su microempresa?</li> <li>- ¿Se ha adquirido maquinaria, equipos, mercadería y/o insumos para la microempresa?</li> <li>- ¿Cuál(es) se ha(n) adquirido de éstos para la microempresa?</li> <li>- ¿Se ha efectuado compra de vehículo(s) para la microempresa?</li> </ul>
--	--	------------------------	---	---

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sí</li> <li>- No</li> <li>- NS / NR</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ha aumentado</li> <li>- Se ha mantenido</li> <li>- Ha disminuido</li> <li>- NS / NR</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambio de rubro</li> <li>- Mantiene el mismo rubro</li> <li>- Ampliación del rubro</li> <li>- NS / NR</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No</li> <li>- Sí</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<p>- ¿Se ha invertido en computación para la microempresa?</p> <p>- ¿Cómo ha influido la compra de éstos en la producción de su microempresa?</p> <p>- ¿Cuál de estas alternativas representa la experiencia de su actividad económica?</p> <p>Si es que hubo cambio de rubro....</p> <p>- ¿Ha obtenido beneficios con el cambio de rubro dentro de la microempresa?</p>
--	--	--	--	--	--

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estabilidad económica (ingresos)</li> <li>- Cubrir gastos personales y familiares</li> <li>- Aumento de ventas y cartera de clientes</li> <li>- Inversión en la microempresa</li> <li>- Cancelar deudas</li> <li>- Generar empleo</li> <li>- Satisfacción y desarrollo personal</li> <li>- Otros ¿Cuáles?</li> <li>- Todas las anteriores</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<p>- ¿Qué beneficios ha obtenido con el cambio de rubro?</p>          <p>Si es que se mantuvo el rubro...</p> <p>- ¿Ha obtenido beneficios con la mantención del rubro dentro de la microempresa?</p>
--	--	--	--	--	---

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estabilidad económica (ingresos)</li> <li>- Cubrir gastos personales y familiares</li> <li>- Aumento de ventas y cartera de clientes</li> <li>- Inversión en la microempresa</li> <li>- Cancelar deudas</li> <li>- Generar empleo</li> <li>- Satisfacción y desarrollo personal</li> <li>- Otros ¿Cuáles?</li> <li>- Todas las anteriores</li> <li>- NS / NR</li>   <li>- No</li> <li>- Sí</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<p>- ¿Qué beneficios ha obtenido con la mantención del rubro?</p>          <p>Si es que se amplió el rubro...  - ¿Ha obtenido beneficios con la ampliación del rubro dentro de la microempresa?</p>
--	--	--	---	--	---

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estabilidad económica (ingresos)</li> <li>- Cubrir gastos personales y familiares</li> <li>- Aumento de ventas y cartera de clientes</li> <li>- Inversión en la microempresa</li> <li>- Cancelar deudas</li> <li>- Generar empleo</li> <li>- Satisfacción y desarrollo personal</li> <li>- Otros ¿Cuáles?</li> <li>- Todas las anteriores</li> <li>- NS / NR</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué beneficios ha obtenido con la ampliación del rubro?</li> </ul>
--	--	--	--	--	--



## **ANEXO Nº 2**

### **DEFINICIÓN DE VARIABLES**

#### **I. VARIABLE: ORGANIZACIÓN INTERNA FAMILIAR**

**DEFINICIÓN CONCEPTUAL:** Ésta tiene relación con la dinámica familiar que caracteriza la relación interpersonal entre sus miembros. Corresponde a una configuración que procura obtener un resultado determinado de acuerdo con sus fines y objetivos, utilizando determinadas formas de planificación y toma de decisiones en el trabajo, buscando, además, optimizar el funcionamiento interno y la conexión con redes sociales externas. (Ander-Egg; 1982: 128)

**DEFINICIÓN OPERACIONAL:** Para efectos de este estudio, se comprende la “organización de los miembros de la familia que integran la microempresa”, en lo referente a la comunicación, distribución de tareas, participación, toma de decisiones en el trabajo y el establecimiento de redes de apoyo.

#### **II. VARIABLE: COMPETENCIAS LABORALES DE FAMILIAS EMPRENDEDORAS**

**DEFINICIÓN CONCEPTUAL:** Las competencias laborales corresponden a un conjunto identificable y evaluable de conocimientos, actitudes, valores y habilidades relacionadas entre sí, que permiten desempeños satisfactorios en situaciones reales de trabajo, según estándares utilizados en el área ocupacional. (Consejo Federal de Cultura y Educación Argentina; s/f: 27)

**DEFINICIÓN OPERACIONAL:** Para efectos de este estudio, se entiende el concepto de “competencias laborales”, como las habilidades que poseen las familias emprendedoras y que les permite mantener su negocio, enfrentando fracasos y éxitos y sobrellevando aquellos elementos obstaculizadores y facilitadores presentados en su experiencia económica, lo que les permite mantenerse en el tiempo y, concebir con ello, proyectos a futuro en pos de su iniciativa económica familiar.

### **III. VARIABLE: POTENCIALES CAMBIOS IDENTIFICADOS EN LA SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LAS FAMILIAS EMPRENDEDORAS**

**DEFINICIÓN CONCEPTUAL:** Se define como las eventuales mejoras en el nivel de vida de un sujeto y/o familia, a partir de la introducción de una variable independiente que, se asume, produciría efectos favorables para esos sujetos y/o familias. (Ruz; 2005)

**DEFINICIÓN OPERACIONAL:** Para efectos de esta investigación, se comprende la variable “potenciales cambios identificados en la situación socioeconómica de las familias emprendedoras”, como mejoras que se han experimentado en el ámbito social y económico, en la situación de cada familia emprendedora, luego de ser beneficiadas por los microcréditos otorgados por la ONG “Fundación Contigo”. Conformemente, se desprenden los siguientes aspectos a medir: Ámbito educacional, ámbito de salud y ámbito de vivienda, correspondiente a la situación social de cada familia emprendedora. Asimismo, respecto a la situación económica de dichas familias, corresponde los ingresos percibidos e inversiones efectuadas por éstas, dentro de su microempresa.

## ANEXO Nº 3

### CUESTIONARIO

**NOMBRE ENCUESTADO** : \_\_\_\_\_  
**COMUNA** : \_\_\_\_\_  
**TIPO DE NEGOCIO** : \_\_\_\_\_

#### ORGANIZACIÓN INTERNA DE FAMILIAS EMPRENDEDORAS

##### **I. SITUACIÓN SOCIAL FAMILIAR**

1.1 ¿Quiénes constituyen su grupo familiar?

- a) \_\_\_ Nuclear
- b) \_\_\_ Monoparental
- c) \_\_\_ Reconstituida
- d) \_\_\_ Extensa
- e) \_\_\_ NS/NR

1.2 ¿Quién es el jefe de hogar de su familia?

- a) \_\_\_ Padre
- b) \_\_\_ Madre
- c) \_\_\_ Hijo(a)
- d) \_\_\_ Otros familiares
- e) \_\_\_ NS/NR

##### **II. CARACTERÍSTICAS DE LOS MIEMBROS DE LA MICROEMPRESA**

2.1 ¿Los miembros del grupo familiar que integran la microempresa tienen contrato?

- a) \_\_\_ Con contrato
- b) \_\_\_ Sin contrato
- c) \_\_\_ NS/NR

2.2 ¿Reciben sueldo los miembros del grupo familiar que trabajan en la microempresa?

- a) \_\_\_ Con sueldo ¿Quiénes? \_\_\_\_\_
- b) \_\_\_ Sin sueldo
- c) \_\_\_ NS/NR

2.3 ¿A quiénes se dirige la ganancia percibida por concepto de ventas de la microempresa?

- a) \_\_\_ Administradores de la microempresa
- b) \_\_\_ Familia
- c) \_\_\_ Otro ¿Quién y/o dónde? \_\_\_\_\_
- d) \_\_\_ NS/NR

### III. DINÁMICA FAMILIAR

3.1 ¿En general, cómo son las relaciones humanas que se establecen entre los miembros del grupo familiar que integran la microempresa?

- a) \_\_\_ Muy buena
- b) \_\_\_ Buenas
- c) \_\_\_ Regulares
- d) \_\_\_ Malas
- e) \_\_\_ Muy malas
- f) \_\_\_ NS/NR

3.2 ¿Existe distribución de tareas entre los miembros de la microempresa, para su buen funcionamiento?

- a) \_\_\_ Sí, siempre
- b) \_\_\_ Sí, a veces
- c) \_\_\_ No
- d) \_\_\_ NS/NR

3.3 ¿Cómo define usted la participación de los miembros de la microempresa en general?

- a) \_\_\_ Activa
  - b) \_\_\_ Regular
  - c) \_\_\_ Pasiva
  - d) \_\_\_ NS/NR
-

3.4 ¿Cómo se toman las principales decisiones en la microempresa?

- a)  Las decisiones son tomadas a nivel familiar
- b)  Las decisiones son tomadas por los administradores de la microempresa
- c)  Las decisiones son consultadas y apoyadas por un agente externo
- d)  Otra ¿Cuál? \_\_\_\_\_
- e)  NS/NR

#### IV. REDES DE APOYO

4.1 ¿Con qué tipo de institución(es) y/o organización(es) pública(s) se vinculan para el progreso de su microempresa?

- a)  INDAP
- b)  FOSIS
- c)  SERCOTEC
- d)  SENCE
- e)  CORFO
- f)  Banco Estado
- g)  Otros ¿Cuáles? \_\_\_\_\_
- h)  Ninguna
- i)  NS/NR

4.2 ¿Con cuál(es) institución(es) privada(s) se vinculan para el progreso de su microempresa, además de Fundación Contigo?

- a)  Cooperativas
- b)  Bancos
- c)  Otros, ¿Cuáles? \_\_\_\_\_
- d)  Ninguno
- e)  NS/NR

4.3 ¿Reciben ayuda de otras personas o familiares para el progreso de su microempresa?

- a)  Amigos
- b)  Vecinos
- c)  Familiares
- d)  Otros, ¿Cuáles? \_\_\_\_\_
- e)  Ninguno
- f)  NS/NR

## **COMPETENCIAS LABORALES (FAMILIAS EMPRENDEDORAS)**

### **V. EXITOS Y FRACASOS LABORALES EXPERIMENTADOS**

5.1 Elija la principal situación que ha experimentado su microempresa y que constituya un **éxito** para ésta.

- a)  Cancelación de deudas
- b)  Acceso a otros créditos
- c)  Ganancias
- d)  Ampliación del negocio
- e)  Inversión en activos para la familia
- f)  Inversión en microempresa (maquinarias/equipos/ vehículos)
- g)  Ampliación de giro
- h)  Apertura de otra sucursal
- i)  Todas las anteriores
- j)  Otros ¿Cuáles? \_\_\_\_\_
- k)  Ninguna
- l)  NS/NR

5.2 Elija la principal situación que ha experimentado su microempresa y que constituya un **fracaso** para ésta.

- a)  Riesgo de quiebra de la microempresa
- b)  Pérdidas
- c)  Siniestros
- d)  Enfermedad o accidente de los administradores
- e)  Mala gestión
- f)  Cambio de rubro
- g)  Cancelación de patentes
- h)  Endeudamiento
- i)  Fiado
- j)  Todas las anteriores

- k) \_\_\_\_ Otros ¿Cuáles?\_\_\_\_\_
- l) \_\_\_\_ Ninguno
- m) \_\_\_\_ NS/NR

## VI. CARACTERÍSTICAS PERSONALES Y MICROEMPRESARIALES

6.1 ¿Cuál es la principal **característica** que posee como microempresario y que lo beneficia en su negocio?

- a) \_\_\_\_ Perseverancia
- b) \_\_\_\_ Optimismo
- c) \_\_\_\_ Paciencia
- d) \_\_\_\_ Creatividad
- e) \_\_\_\_ Ambición
- f) \_\_\_\_ Buen humor
- g) \_\_\_\_ Ahorrativos
- h) \_\_\_\_ Amabilidad
- i) \_\_\_\_ Todas las anteriores
- j) \_\_\_\_ Otras ¿Cuáles?\_\_\_\_\_
- k) \_\_\_\_ Ninguna
- l) \_\_\_\_ NS/NR

6.2 ¿Cuál es la principal **característica microempresarial** que poseen como familia emprendedora, que los benefician en su negocio?

- a) \_\_\_\_ Limpieza y orden del negocio
- b) \_\_\_\_ Buen comerciante
- c) \_\_\_\_ Buena atención a los clientes
- d) \_\_\_\_ Empatía con el cliente
- e) \_\_\_\_ Saber comprar
- f) \_\_\_\_ Constante capacitación en temas microempresariales
- g) \_\_\_\_ Búsqueda incesante de nuevos proyectos para el negocio

- h)  Todas las anteriores
- i)  Otras ¿Cuáles? \_\_\_\_\_
- j)  Ninguna
- k)  NS/NR

## VII. FACILITADORES Y OBSTACULIZADORES

7.1 Elija la principal situación que **facilite o haya facilitado** el desarrollo laboral dentro de su microempresa.

- a)  Acceso a créditos
- b)  Redes de apoyo
- c)  Asociatividad
- d)  Participación y colaboración de la familia y entorno social
- e)  Ausencia de competencia minorista local (amenaza)
- f)  Recursos financieros disponibles
- g)  Recursos materiales disponibles
- h)  Recurso humano disponible
- i)  Ampliación de giro
- j)  Todas las anteriores
- k)  Otros ¿Cuáles? \_\_\_\_\_
- l)  Ninguno
- m)  NS/NR

7.2 Elija la principal situación que **dificulte o haya dificultado** el desarrollo laboral dentro de su microempresa.

- a)  Dificultad para acceder a créditos
- b)  Falta de recursos humanos
- c)  Falta de recursos materiales
- d)  Falta de recursos financieros
- e)  Exceso de intereses (créditos)
- f)  Competencia minorista local



- g)  Endeudamiento
- h)  Fiado
- i)  Cambio de giro
- j)  Falta de apoyo y asesoría externa
- k)  Falta de información respecto a la obtención de créditos
- l)  Falta de asociatividad (gremio)
- m)  Todas las anteriores
- n)  Otros ¿Cuáles? \_\_\_\_\_
- ñ)  Ninguna
- o)  NS/NR

### VIII. PROYECTOS A FUTURO

8.1 ¿Cuál es el principal **proyecto** a futuro que tienen para su microempresa?

- a)  Compra de equipos y/o maquinaria
- b)  Obtención de patentes comerciales
- c)  Ampliar la cartera de clientes
- d)  Capacitación
- e)  Ampliación de rubro
- f)  Cambio de rubro
- g)  Obtención de capital financiero
- h)  Ampliación de la infraestructura de la microempresa
- i)  Apertura de otra sucursal
- j)  Cancelación total de deudas
- k)  Inversión en activos para la familia
- l)  Generar empleo
- m)  Incorporar tecnología de punta
- n)  Compra de vehículos
- ñ)  Viajes
- o)  Todas las anteriores

- p) \_\_\_\_ Otros ¿Cuáles?\_\_\_\_\_
- q) \_\_\_\_ Ninguna
- r) \_\_\_\_ NS/NR

## **CAMBIOS GENERADOS EN LA SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA**

### **IX. ÁMBITO EDUCACIONAL**

**9.1 Después que ustedes recibieron el crédito en “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa. ¿Mejóro la situación educacional dentro de los miembros de su grupo familiar?**

- a) \_\_\_\_ Si, mejoró
- b) \_\_\_\_ No, mejoró
- c) \_\_\_\_ NS/NR

**9.2 EN CASO DE CONTESTAR SÍ ¿Para usted, en que consistió este cambio positivo?**

- a) \_\_\_\_ Acceso de los hijos a Educación Superior
- b) \_\_\_\_ Acceso de los hijos a colegios particulares
- c) \_\_\_\_ Compra de útiles escolares
- d) \_\_\_\_ Acceso a cursos de perfeccionamiento
- e) \_\_\_\_ Otras ¿Cuáles?\_\_\_\_\_
- f) \_\_\_\_ Todas las anteriores
- g) \_\_\_\_ NS/NR

### **X. ÁMBITO DE SALUD**

**10.1 Después que ustedes recibieron el crédito en “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa. ¿Mejóro la situación de salud de los miembros de su grupo familiar?**

- a) \_\_\_\_ Sí, mejoró
- b) \_\_\_\_ No, mejoró
- c) \_\_\_\_ NS/NR

**10.2 EN CASO DE CONTESTAR SÍ ¿Para usted, en que consistió este cambio positivo?**

- a) \_\_\_\_ Acceso a salud particular y/o ISAPRE (grupo familiar)
- b) \_\_\_\_ Compra de medicamentos (grupo familiar)
- c) \_\_\_\_ Consulta médica y toma de exámenes (grupo familiar)

- d)  Mejor salud física y mental (grupo familiar)
- e)  Otras ¿Cuáles? \_\_\_\_\_
- f)  Todas las anteriores
- g)  NS/NR

## **XI. ÁMBITO DE LA VIVIENDA**

11.1 **Después que ustedes recibieron el crédito en “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa.** ¿Considera usted un cambio positivo en su situación habitacional actual?

- a)  Sí
- b)  No
- c)  NS/NR

11.2 **EN CASO DE CONTESTAR SÍ** ¿Para usted, en qué sentido considera que mejoró su situación habitacional?

- a)  Reparaciones
- b)  Ampliaciones
- c)  Decoraciones y/o compra de electrodomésticos
- d)  Compra de vivienda propia
- e)  Otras ¿Cuáles? \_\_\_\_\_
- f)  Todas las anteriores
- g)  NS/NR

## **XII. ÁMBITO DE LOS INGRESOS PERCIBIDOS**

12.1 **Después que ustedes recibieron el crédito en “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa.** ¿Aumentó el ingreso total percibido por el grupo familiar?

- a)  Si
- b)  No
- c)  NS/NR

12.2 ¿Cuál es el monto total de ingreso percibido por el grupo familiar?

\_\_\_\_\_

12.3 ¿Aumentó el ingreso total percibido por concepto de ventas dentro de su microempresa?

- a)  Sí
- b)  No
- c)  NS/NR

12.4 ¿Cuál es el monto total de ingreso percibido por concepto de ventas dentro de su microempresa?

---

### XIII. ÁMBITO DE LA INVERSIÓN EFECTUADA

13.1 **Después que ustedes recibieron el crédito en “Fundación Contigo” para el progreso de su microempresa. ¿Se ha adquirido maquinaria, equipos mercadería y/o insumos para la microempresa?**

- a)  Sí
- b)  No
- c)  NS/NR

13.2 ¿Cuál(es) se ha(n) adquirido de éstos para la microempresa?

- a)  Maquinaria
- b)  Equipos
- c)  Mercadería e insumos
- d)  Todas las anteriores
- e)  NS/NR

13.3 ¿Se ha efectuado compra de vehículo(s) para la microempresa?

- a)  Sí
- b)  No
- c)  NS/NR

13.4 ¿Se ha invertido en computación para la microempresa?

- a)  Sí
- b)  No
- c)  NS/NR

**13.5 Si es que ha adquirido maquinaria, equipos, vehículo, mercadería y/o insumos.** ¿Cómo ha influido la compra de éstos en la producción de su microempresa?

- a) \_\_\_ Ha aumentado
- b) \_\_\_ Se ha mantenido
- c) \_\_\_ Ha disminuido
- d) \_\_\_ NS/NR

**13.6 Respecto al rubro de su microempresa.** ¿Cuál de estas alternativas representa la experiencia de su actividad económica?

- a) \_\_\_ Cambio de rubro **(pasar a la pregunta 13.7)**
- b) \_\_\_ Mantiene el mismo rubro **(pasar a la pregunta 13.8)**
- c) \_\_\_ Ampliación del rubro **(pasar a la pregunta 13.9)**
- d) \_\_\_ NS/NR

**13.7 Si es que hubo cambio de rubro.** ¿Ha obtenido beneficios con el cambio de rubro dentro de la microempresa?

- a) \_\_\_ No
- b) \_\_\_ Sí
- c) \_\_\_ NS/NR

**13.7.1 ¿Qué beneficios ha obtenido con el cambio de rubro?**

- a) \_\_\_ Estabilidad económica (ingresos)
- b) \_\_\_ Cubrir gastos personales y familiares
- c) \_\_\_ Aumento de ventas y cartera de clientes
- d) \_\_\_ Inversión en la microempresa
- e) \_\_\_ Cancelar deudas
- f) \_\_\_ Generar empleo
- g) \_\_\_ Satisfacción y desarrollo personal
- h) \_\_\_ Otros ¿Cuáles? \_\_\_\_\_
- i) \_\_\_ Todas las anteriores
- j) \_\_\_ NS/NR

**13.8 Si es que se mantuvo el rubro.** ¿Ha obtenido beneficios con la mantención del rubro dentro de la microempresa?

- a) \_\_\_ No
- b) \_\_\_ Sí
- c) \_\_\_ NS/NR

**13.8.1 ¿Qué beneficios ha obtenido con la mantención del rubro?**

- a)  Estabilidad económica (ingresos)
- b)  Cubrir gastos personales y familiares
- c)  Aumento de ventas y cartera de clientes
- d)  Inversión en la microempresa
- e)  Cancelar deudas
- f)  Generar empleo
- g)  Satisfacción y desarrollo personal
- h)  Otros ¿Cuáles?\_\_\_\_\_
- i)  Todas las anteriores
- j)  NS/NR

**13.9 Si es que se amplió el rubro. ¿Ha obtenido beneficios con la ampliación del rubro dentro de la microempresa?**

- a)  No
- b)  Sí
- c)  NS/NR

**13.9.1 ¿Qué beneficios ha obtenido con la ampliación del rubro?**

- a)  Estabilidad económica (ingresos)
- b)  Cubrir gastos personales y familiares
- c)  Aumento de ventas y cartera de clientes
- d)  Inversión en la microempresa
- e)  Cancelar deudas
- f)  Generar empleo
- g)  Satisfacción y desarrollo personal
- h)  Otros ¿Cuáles?\_\_\_\_\_
- i)  Todas las anteriores
- j)  NS/NR

## **PAUTA DE PREGUNTAS FOCUS GROUP**

**FECHA DE REALIZACIÓN: LUNES 24 DE OCTUBRE DE 2005**  
**HORA : 17:30 a 20:00 HORAS**  
**PARTICIPANTES : 17 PERSONAS**  
**LUGAR : DEPENDENCIAS DE “F. CONTIGO”**

### **I. FAMILIA EMPRENDEDORA**

- ✓ ¿Qué tipo de circunstancias los han llevado a emprender sus iniciativas económicas con la ayuda de su familia?
- ✓ ¿Qué tipo de beneficios conlleva tener una microempresa familiar?
- ✓ ¿Cuáles son las desventajas que produce emprender estas iniciativas económicas familiares?

### **II. ÉXITOS Y FRACASOS LABORALES**

- ✓ ¿Cuáles son los principales éxitos laborales que ustedes han experimentado?
- ✓ ¿Cuáles son los principales fracasos laborales que ustedes han experimentado?
- ✓ ¿Qué situaciones o acontecimientos influyeron en dichos fracasos experimentados?

### **III. FACILITADORES Y OBSTACULIZADORES LABORALES**

- ✓ ¿Qué tipo de situaciones o factores han facilitado su desempeño laboral?
- ✓ ¿Qué tipo de situaciones o factores han perjudicado u obstaculizado su desempeño laboral?
- ✓ ¿A qué o quiénes atribuyen ustedes la aparición de estos obstáculos?

#### **IV. CARACTERÍSTICAS PERSONALES Y MICROEMPRESARIALES**

- ✓ ¿Qué cualidades debe poseer una persona para convertirse en un buen microempresario?
- ✓ ¿Qué elementos deben tenerse presente en el momento de emprender el negocio para mantenerlo en el tiempo?
- ✓ ¿Cómo se logra mantener la clientela y fomentar la producción del negocio?

#### **V. PROYECTOS LABORALES**

- ✓ ¿Cuáles son los principales proyectos que poseen a futuro con respecto a su microempresa?
- ✓ ¿Qué se necesita para lograr materializar estos proyectos?

#### **VI. MICROEMPRESA Y ESTADO**

- ✓ ¿Se sienten apoyados por el Estado, en términos de políticas que favorezcan su desarrollo y permanencia en el sistema económico actual?
- ✓ ¿Qué acciones debería emprender el Estado para apoyar a los microempresarios?
- ✓ ¿Cómo logran enfrentar los efectos desfavorables producidos por los planes de modernización urbana en nuestra ciudad y el avance desmedido de las grandes empresas del mercado?
- ✓ ¿Qué acciones desarrollan actualmente ustedes para fortalecerse como gremio dentro de este sistema económico?
- ✓ ¿Qué acciones deberían emprender ustedes para fortalecerse como gremio en el futuro?



## VII. MICROCRÉDITO Y CAMBIOS SOCIALES

- ✓ ¿La obtención del crédito en Fundación Contigo, para el progreso de sus negocios, permitió efectivamente mejorar la calidad de vida de sus respectivas familias?
- ✓ ¿De qué manera influyó el crédito de Fundación Contigo dentro de sus negocios?
- ✓ ¿Se logró mejorar la situación educacional de los miembros de sus respectivos grupos familiares?
- ✓ ¿Se logró mejorar la situación de salud de sus respectivos grupos familiares?
- ✓ ¿Se logró mejorar su situación habitacional?
- ✓ ¿Creen ustedes que los microcréditos, en general, otorgados a los microempresarios para la iniciación o progreso de sus negocios, permiten superar condiciones de pobreza y/o creciente necesidad en la mayoría de éstos?
- ✓ ¿En qué grado es posible afirmar lo anterior?

## ANEXO Nº 4

### OBJETIVO GENERAL Nº 1 (Tablas de frecuencias)

**Tabla Nº 1**  
"Tipo de familia del encuestado"

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nuclear	90	68,2	68,2	68,2
	Monoparental	10	7,6	7,6	75,8
	Reconstituida	4	3,0	3,0	78,8
	Extensa	28	21,2	21,2	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 2**  
"Quién es el jefe de hogar"

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Padre	100	75,8	75,8	75,8
	Madre	30	22,7	22,7	98,5
	Hijo(a)	2	1,5	1,5	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 3**  
"Tienen contrato aquellos miembros de su familia que trabajan en la microempresa"

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	6	4,5	4,5	4,5
	No	126	95,5	95,5	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 4**  
"Reciben sueldo estos integrantes"

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	28	21,2	21,2	21,2
	No	104	78,8	78,8	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 5**  
**“A quienes se dirige la ganancia de la microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Administradores de la microempresa	14	10,6	10,6	10,6
	Familia	110	83,3	83,3	93,9
	Otros	8	6,1	6,1	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 6**  
**“Cómo son las relaciones humanas entre los integrantes de su familia que participan de la microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy Buenas	34	25,8	25,8	25,8
	Buenas	92	69,7	69,7	95,5
	Regulares	6	4,5	4,5	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 7**  
**“Existe distribución de tareas entre los miembros de la microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si, Siempre	110	83,3	83,3	83,3
	si, a veces	20	15,2	15,2	98,5
	No	2	1,5	1,5	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 8**  
**“Cómo define UD, la participación de los miembros de la microempresa en general”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Activa	112	84,8	84,8	84,8
	Regular	20	15,2	15,2	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 9**  
**“Como se toman las decisiones al interior de la microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Son tomadas a nivel familiar	30	22,7	22,7	22,7
	Son tomadas por los administradores de la microempresa	98	74,2	74,2	97,0
	Son tomadas y apoyadas por un agente externo	4	3,0	3,0	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 10**  
**“Con que instituciones públicas se vincula para el progreso de su microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	FOSIS	18	13,6	13,6	13,6
	Banco Estado	32	24,2	24,2	37,8
	Otros	2	1,5	1,5	39,3
	Ninguna	80	60,6	60,6	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 11**  
**“Con qué instituciones privadas se vincula para el progreso de su microempresa, además de “Fundación Contigo”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Cooperativas	2	1,5	1,5	1,5
	Bancos	28	21,2	21,2	22,7
	otros	2	1,5	1,5	24,2
	Ninguno	100	75,8	75,8	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 12**  
**“Reciben ayuda de vecinos, amigos o familiares para el progreso de su microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Vecinos	2	1,5	1,5	1,5
	Familiares	18	13,6	13,6	15,1
	Ninguno	112	84,8	84,8	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

## ANEXO Nº 5

### OBJETIVO GENERAL Nº 2 (Tablas de frecuencias)

**Tabla Nº 1**  
**“Principal éxito experimentado en su microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Cancelación de Deudas	25	18,9	18,9	18,9
	Ganancias	16	12,1	12,1	31,1
	Ampliación del Negocio	14	10,6	10,6	41,7
	Inversión en activos para la Familia	24	18,2	18,2	59,8
	Inversión en la microempresa	27	20,5	20,5	80,3
	Ampliación de Giro	10	7,6	7,6	87,9
	Apertura de otra Sucursal	2	1,5	1,5	89,4
	Otras	12	9,1	9,1	98,5
	Ninguna	2	1,5	1,5	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 2**  
**“Principal fracaso experimentado en su microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Riesgo de endeudamiento	6	4,5	4,5	4,5
	Perdidas	26	19,7	19,7	24,2
	Enfermedad o accidentes de los administradores	4	3,0	3,0	27,3
	Mala gestión	2	1,5	1,5	28,8
	Cambio de Rubro	2	1,5	1,5	30,3
	Endeudamientos	8	6,1	6,1	36,4
	Fiado	12	9,1	9,1	45,5
	Otras	7	5,3	5,3	50,8
	Ninguno	65	49,2	49,2	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 3**  
**“Principal característica que lo beneficia en su negocio”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Perseverancia	46	34,8	34,8	34,8
	Optimismo	10	7,6	7,6	42,4
	Paciencia	14	10,6	10,6	53,0
	Creatividad	6	4,5	4,5	57,6
	Ambición	4	3,0	3,0	60,6
	Buen Humor	8	6,1	6,1	66,7
	Ahorrativos	9	6,8	6,8	73,5
	Amabilidad	10	7,6	7,6	81,1
	Todas las anteriores	7	5,3	5,3	86,4
	Otras	18	13,6	13,6	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 4**  
**“Principal característica microempresarial que posee la familia emprendedora”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Limpieza y orden	21	15,9	15,9	15,9
	Buenos Comerciantes	10	7,6	7,6	23,5
	Buena atención de Clientes	56	42,4	42,4	65,9
	Empatía con la Clientela	12	9,1	9,1	75,0
	Saber Comprar	6	4,5	4,5	79,5
	Todas las anteriores	10	7,6	7,6	87,1
	Otras	13	9,8	9,8	97,0
	Ninguna	4	3,0	3,0	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 5**  
**“Principal situación que haya facilitado el desarrollo laboral dentro de su microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Acceso a créditos	73	55,3	55,3	55,3
	Redes de Apoyo	2	1,5	1,5	56,8
	Participación y colaboración de la familia y entorno social	18	13,6	13,6	70,5
	Ausencia de competencia minorista	6	4,5	4,5	75,0
	Recursos financieros disponibles	8	6,1	6,1	81,1
	Recursos materiales disponibles	1	,8	,8	81,8
	Ampliación de Giro	14	10,6	10,6	92,4
	Ninguno	10	7,6	7,6	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 6**  
**“Principal situación que haya dificultado el desarrollo laboral dentro de su microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Dificultad par acceder a créditos	11	8,3	8,3	8,3
	Falta de recursos humanos	6	4,5	4,5	12,9
	Falta de recursos materiales	9	6,8	6,8	19,7
	Falta de recursos financieros	36	27,3	27,3	47,0
	Excesos de intereses	2	1,5	1,5	48,5
	Competencia minorista local	18	13,6	13,6	62,1
	endeudamiento	5	3,8	3,8	65,9
	Fiado	8	6,1	6,1	72,0
	Cambio de giro	4	3,0	3,0	75,0
	Falta de apoyo y asesoría externa	5	3,8	3,8	78,8
	Falta de información respecto de créditos	3	2,3	2,3	81,1
	Falta de asociatividad (gremio)	1	,8	,8	81,8
	Todas las anteriores	4	3,0	3,0	84,8
	Ninguna	18	13,6	13,6	98,5
	Ns/Nr	2	1,5	1,5	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 7**  
**“Principal proyecto que tiene para su microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Compra de equipos y/o maquinarias	12	9,1	9,1	9,1
	Obtención de patentes comerciales	4	3,0	3,0	12,1
	Ampliar cartera de clientes	12	9,1	9,1	21,2
	Ampliación de rubro	30	22,7	22,7	43,9
	Cambio de Rubro	6	4,5	4,5	48,5
	Obtención de capital financiero	1	,8	,8	49,2
	Ampliación de infraestructura de microempresa	20	15,2	15,2	64,4
	Apertura de otra sucursal	20	15,2	15,2	79,5
	Cancelación total de deudas	6	4,5	4,5	84,1
	Inversión en activos para familia	2	1,5	1,5	85,6
	Generar empleo	2	1,5	1,5	87,1
	Incorporar tecnología de punta	2	1,5	1,5	88,6
	Otras	15	11,4	11,4	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.



## ANEXO Nº 6

### OBJETIVO GENERAL Nº 3 (Tablas de frecuencias y Gráficos)

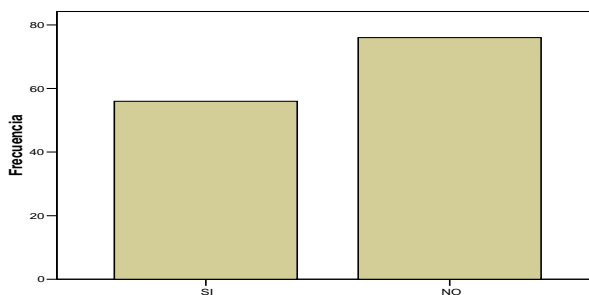
**Tabla Nº 1**  
**“Después de recibir el crédito de Fundación Contigo, mejoró la situación educacional de los miembros de su familia”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	56	42,4	42,4	42,4
	NO	76	57,6	57,6	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Gráfico Nº 1**  
**“Mejóro la situación educacional de los miembros del grupo familiar, después del crédito de Fundación Contigo”**

después de recibir el credito de Fundacion Contigo mejoro la situacion educacional de los miembros de su familia



después de recibir el credito de Fundacion Contigo mejoro la situacion educacional de los miembros de su familia

Fuente: Investigación Directa

**Tabla Nº 2**  
**“Tipo de cambios identificados”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Acceso de los hijos a Educación Superior	18	33,3	33,3	33,3
	Acceso de los hijos a colegios particulares	15	27,8	27,8	61,1
	Acceso a cursos de perfeccionamiento	7	13,0	13,0	74,1
	Compra de útiles escolares	14	25,9	25,9	100,0
	Total	54	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

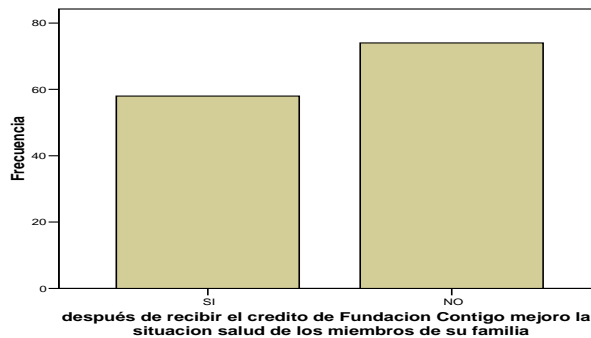
**Tabla N° 3**  
**“Después de recibir el crédito de Fundación Contigo, mejoró la situación de salud de los miembros de su familia”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	58	43,9	43,9	43,9
	NO	74	56,1	56,1	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Gráfico N° 2**  
**“Mejóro la situación de salud de los miembros del grupo familiar, después del crédito de Fundación Contigo”**

después de recibir el credito de Fundacion Contigo mejoro la situacion salud de los miembros de su familia



Fuente: Investigación Directa.

**Tabla N° 4**  
**“Tipo de cambios identificados”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Acceso a salud particular y/o ISAPRE	22	37,9	37,9	37,9
	Compra de medicamentos	8	13,8	13,8	51,7
	Consulta médica y toma de exámenes	12	20,7	20,7	72,4
	Mejor salud física y mental	16	27,6	27,6	100,0
	Total	58	100,0	100,0	

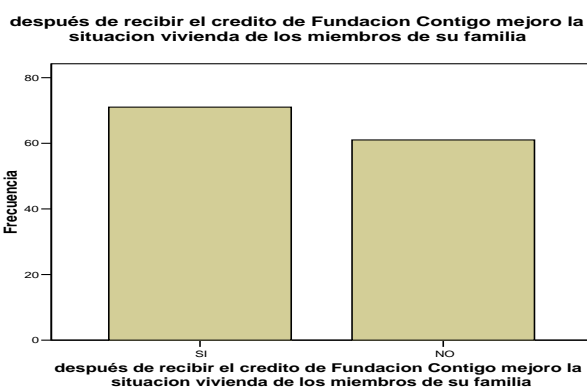
Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 5**  
**“Después de recibir el crédito de Fundación Contigo, mejoró la situación vivienda de los miembros de su familia”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	71	53,8	53,8	53,8
	NO	61	46,2	46,2	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Gráfico Nº 3**  
**“Mejóro la situación de vivienda de los miembros del grupo familiar, después del crédito de Fundación Contigo”**



Fuente: Investigación Directa.

**Tabla Nº 6**  
**“Tipo de cambios identificados”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Reparaciones	13	18,3	18,3	18,3
	Ampliaciones	24	33,8	33,8	52,1
	Decoraciones y compra de electrodomésticos	20	28,2	28,2	80,3
	Compra vivienda propia	14	19,7	19,7	100,0
	Total	71	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

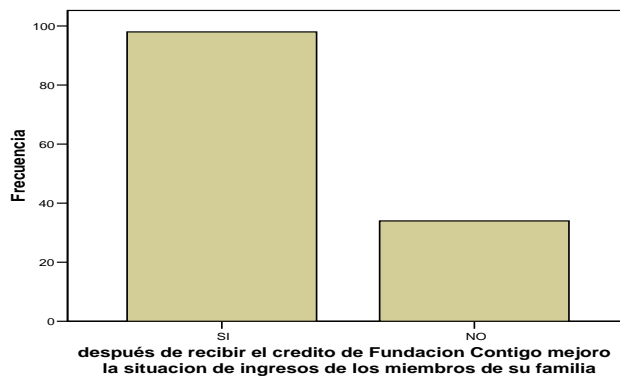
**Tabla Nº 7**  
**“Después de recibir el crédito de Fundación Contigo, mejoró la situación de ingresos de su familia”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	98	74,2	74,2	74,2
	NO	34	25,8	25,8	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Gráfico N° 4**  
 “Mejóro la situación de ingresos de los miembros del grupo familiar, después del crédito de F. Contigo”

**después de recibir el credito de Fundacion Contigo mejoro la situación de ingresos de los miembros de su familia**



Fuente: Investigación Directa.

**Tabla N° 8**  
 “Monto total de ingresos recibidos por el grupo familiar”

N	Válidos	132
	Perdidos	0
Media		358,94
Mediana		300,00
Moda		300
Desv. típ.		190,965
Asimetría		,764
Error típ. de asimetría		,211
Mínimo		100
Máximo		800

Fuente: Investigación Directa.

\* Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

Tabla N° 9  
**“Monto total de ingresos recibidos por el grupo familiar”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	100	3	2,3	2,3	2,3
	120	8	6,1	6,1	8,3
	150	6	4,5	4,5	12,9
	180	2	1,5	1,5	14,4
	200	22	16,7	16,7	31,1
	250	12	9,1	9,1	40,2
	300	23	17,4	17,4	57,6
	350	8	6,1	6,1	63,6
	380	2	1,5	1,5	65,2
	400	2	1,5	1,5	66,7
	450	2	1,5	1,5	68,2
	500	16	12,1	12,1	80,3
	550	2	1,5	1,5	81,8
	600	14	10,6	10,6	92,4
	700	2	1,5	1,5	93,9
	800	8	6,1	6,1	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

Tabla N° 10  
**“Monto total de ingreso percibido por concepto de ventas dentro de la microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	40	2	1,5	1,5	1,5
	60	2	1,5	1,5	3,0
	100	2	1,5	1,5	4,5
	180	2	1,5	1,5	6,1
	200	17	12,9	12,9	18,9
	220	2	1,5	1,5	20,5
	250	8	6,1	6,1	26,5
	300	12	9,1	9,1	35,6
	350	2	1,5	1,5	37,1
	400	2	1,5	1,5	38,6
	450	12	9,1	9,1	47,7
	500	18	13,6	13,6	61,4
	600	8	6,1	6,1	67,4
	700	2	1,5	1,5	68,9
	750	6	4,5	4,5	73,5
	800	8	6,1	6,1	79,5
	1000	4	3,0	3,0	82,6
	1350	2	1,5	1,5	84,1
	1500	7	5,3	5,3	89,4
	2000	2	1,5	1,5	90,9
	2500	2	1,5	1,5	92,4
	3000	4	3,0	3,0	95,5
	3500	2	1,5	1,5	97,0
	6000	2	1,5	1,5	98,5
	7500	2	1,5	1,5	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

**Fuente: Investigación Directa.**

**Tabla N° 11**  
**“Monto total de ingreso de su micro empresa”**

N	Válidos	134
	Perdidos	0
Media		873,88
Moda		200(a)
Desv. típ.		1260,014
Varianza		1587635,9
		56
Mínimo		40
Máximo		7500

Fuente: Investigación Directa.

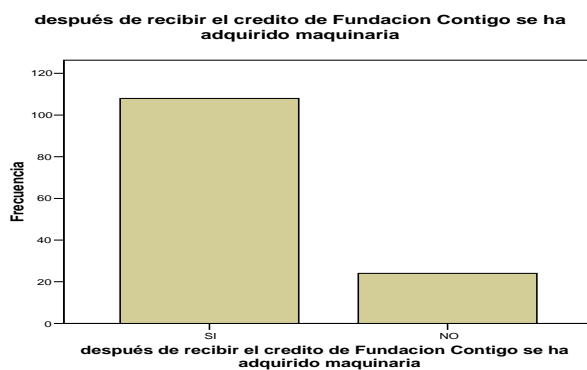
\*Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

**Tabla N° 12**  
**“Después de recibir el crédito de Fundación Contigo, se ha adquirido maquinaria para la microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	108	81,8	81,8	81,8
	NO	24	18,2	18,2	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Gráfico N° 5**  
**“Después del crédito de Fundación Contigo, se ha adquirido maquinaria para la microempresa”**



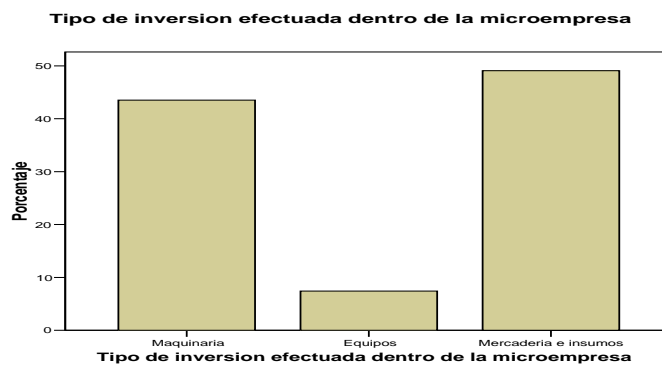
Fuente: Investigación Directa.

**Tabla N° 13**  
**“Tipo de inversión efectuada dentro de la microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Maquinaria	47	43,5	43,5	43,5
	Equipos	8	7,4	7,4	50,9
	Mercadería e insumos	53	49,1	49,1	100,0
	Total	108	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Gráfico N° 6**  
**“Tipo de inversión efectuada dentro de la microempresa”**



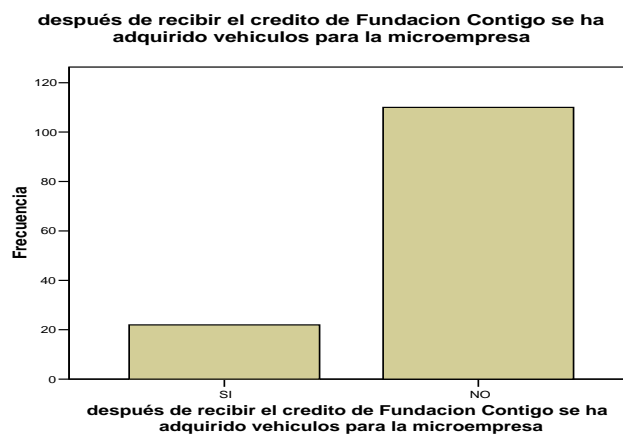
Fuente: Investigación Directa.

**Tabla N° 14**  
**“Después de recibir el crédito de Fundación Contigo, se ha adquirido vehículos para la microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	22	16,7	16,7	16,7
	NO	110	83,3	83,3	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Gráfico N° 7**  
**“Después del crédito de Fundación Contigo, se ha adquirido vehículo(s) para la microempresa”**



Fuente: Investigación Directa.

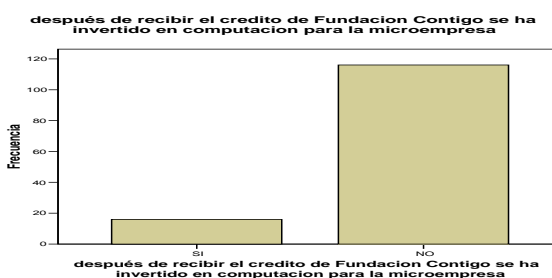


**Tabla N° 15**  
**“Después de recibir el crédito de Fundación Contigo, se ha invertido en computación para la microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	16	12,1	12,1	12,1
	NO	116	87,9	87,9	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Gráfico N° 8**  
**“Después del crédito de Fundación Contigo, se ha invertido en computación para la microempresa”**



Fuente: Investigación Directa.

**Tabla N° 16**  
**“Cómo ha influido la inversión en la producción de la microempresa”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	La producción ha aumentado	88	72,1	72,1	72,1
	La producción se ha mantenido	34	27,9	27,9	100,0
	Total	122	100,0	100,0	

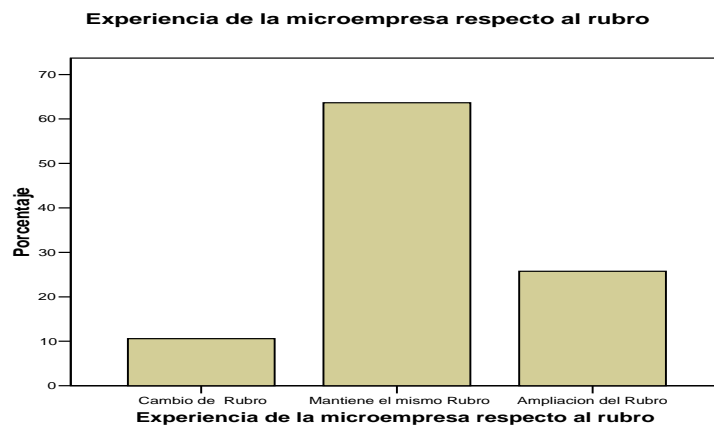
Fuente: Investigación Directa.

**Tabla N° 17**  
**“Experiencia de la microempresa respecto del rubro”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Cambio de Rubro	14	10,6	10,6	10,6
	Mantiene el mismo Rubro	84	63,6	63,6	74,2
	Ampliación del Rubro	34	25,8	25,8	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Gráfico N° 9**  
**“Experiencia de la microempresa respecto del rubro”**



Fuente: Investigación Directa.

**Tabla N° 18**  
**“Si ha cambiado el rubro, ha obtenido beneficios en ello”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	14	100,0	100,0	100,0

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla N° 19**  
**“Tipo de beneficios obtenidos con el cambio de rubro”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Estabilidad económica	4	28,6	28,6	28,6
	Cobertura de Gastos personales y familiares	2	14,3	14,3	42,9
	Aumento en ventas y en cartera de clientes	6	42,9	42,9	85,7
	Cancelación de Deudas	2	14,3	14,3	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla N° 20**  
**“Si es que Mantiene el mismo Rubro, ha obtenido beneficios de ello”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No	4	4,7	4,7	4,7
	Si	82	95,3	95,3	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla N° 21**  
**“Tipo de beneficios obtenidos con la mantención del rubro”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Estabilidad económica	20	24,4	24,4	24,4
	Cobertura de gastos personales y familiares	27	32,9	32,9	57,3
	Aumento de ventas y cartera de clientes	10	12,2	12,2	69,5
	Inversión en la microempresa	10	12,2	12,2	81,7
	Cancelación de Deudas	7	8,5	8,5	90,2
	Generar Empleo	2	2,4	2,4	92,7
	Satisfacción del desarrollo personal	4	4,9	4,9	97,6
	Otros	2	2,4	2,4	100,0
	Total	82	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla N° 22**  
**“Si es que ha Ampliado el Rubro, ha obtenido beneficios de ello”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	34	100,0	100,0	100,0

Fuente: Investigación Directa.

**Tabla N° 23**  
**“Tipo de beneficios obtenidos con la ampliación del rubro”**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Estabilidad económica	4	11,8	11,8	11,8
	Aumento de ventas y cartera de clientes	24	70,6	70,6	82,4
	Inversión en la microempresa	2	5,9	5,9	88,2
	Generar Empleo	2	5,9	5,9	94,1
	Satisfacción y desarrollo personal	2	5,9	5,9	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Fuente: Investigación Directa.