

**UNIVERSIDAD ACADEMIA DE HUMANISMO CRISTIANO**

Carrera de Antropología Social

**EL CAPITAL SOCIAL DE LOS MICROEMPRESARIOS URBANOS:  
UN ESTUDIO DE CASO EN EL MERCADO LOCAL DE PUDAHUEL  
SUR**

**Nombre Profesora Guía:** Francisca Márquez B.  
**Nombre Alumno:** José Manuel Varas Insunza

Tesis para optar al título de Antropólogo Social

Santiago  
1999

“Cuando nos cambiamos a Pudahuel Sur, no había locomoción, no conocíamos a nadie, habíamos llegado pocos, entonces me tenía que hacer el ambiente, conocer primero a las personas, estuvimos dependiendo del sueldo de mi esposo, nada más que eso, y como trabaja en una fabrica no ganaba un sueldo grande, entonces, ese año, en que nosotros nos cambiamos, fue el año más pesado para nosotros, porque teníamos a los niños en la enseñanza media, y yo ya no trabajaba (...) y no podía fabricar nada porque no conocía a la gente, y uno tiene que comenzar a conocer primero, lo que le rodea, a quien vamos a venderle (...) ya una vez que comencé a conocer a mis vecinos, empecé nuevamente a conocer a la gente... y empezó esto a funcionar como pequeño mercado, pequeña feria (...) y empezamos a ganarnos en la cola...”

(Ana, Microempresaria de la Comuna de Pudahuel)

**CAPITULO 1: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN Y OBJETIVOS DEL ESTUDIO**

A. Capital Social: Redes Sociales y Microempresa .....	2
B. Capital Social y Microempresario: las redes sociales de intercambio.....	9
C. La propuesta del estudio.....	11
D. Objetivos generales y específicos del estudio .....	13

**CAPITULO 2: DIMENSIONES TEÓRICAS Y CONCEPTUALES DEL ESTUDIO**

A. Primera dimensión del estudio: El Enfoque de Redes Sociales.....	15
1. El concepto de red: definición y propiedades.....	15
1.1. Red Social: la Co.ectividad.....	17
1.2. Red Social: el Tamaño y la Densidad.....	18
2. Definición operativa de red personal: red social de intercambio.....	19
3. Factores que influyen en la constitución de una red social.....	23
3.1. La Distancia Social.....	24
3.2. La Distancia Física.....	25
3.3. La Distancia Económica.....	26
3.4. La Distancia Psicológica.....	28
4. Las redes sociales en el contexto urbano.....	30
B. Segunda dimensión del estudio: Comunidad y Capital Social.....	31
1. La comunidad en el contexto urbano: algunos elementos para su análisis.....	31
2. La estructura social comunitaria.....	34
3. Comunidad, Capital Social y Enfoque de Redes Sociales.....	38
C. Tercera dimensión del estudio: microempresa, informalidad y redes sociales.....	41
1. Acerca de la definición de microempresa y su relación con el sector informal urbano (SIU): la ilegalidad y las relaciones familiares como elementos definitorios .....	41
1.1. Microempresa y Sector Informal Urbano (SIU): su relación y diferencias.....	41
1.2. Microempresa, informalidad e ilegalidad.....	43
1.3. La microempresa como prolongación de la economía doméstica.....	45
a. Las relaciones laborales en la microempresa: su familiaridad.....	46
b. El microempresario y su racionalidad: la subsistencia como fin.....	48
2. Microempresa y redes sociales: un acercamiento desde las estrategias familiares de sobrevivencia.....	49

D. Reflexiones sobre la utilidad del estudio: el Capital Social y su relación con el estatus de la microempresa en el contexto actual y con las políticas al sector.....	55
1. El estatus de la microempresa hoy en día: su inserción precaria, frágil y subordinada.....	55
2. Microempresas, ámbito local y redes sociales.....	59

### **CAPITULO 3: ASPECTOS METODOLÓGICOS DEL ESTUDIO**

A. Diseño de la investigación y el Universo de Estudio.....	64
1. Diseño de la investigación:	
Estudio de caso en el mercado local de la Comuna de Pudahuel Sur.....	64
2. Criterios generales para la selección del Universo de Estudio: manufacturación de productos en la residencia.....	65
3. Criterios específicos para la selección del Universo de Estudio: el sexo y la formalidad.....	68
4. La dimensión etárea como atributo del Universo de Estudio.....	70
5. El Universo de Estudio y la segregación de los casos: las microempresas de mejor y de menor nivel económico.....	72
B. Los instrumentos metodológicos.....	74
1. Los objetivos metodológicos y sus instrumentos.....	74
2. Primer instrumento metodológico: Entrevista Directiva "Caracterización de la unidad económica".....	80
3. Segundo instrumento metodológico: Entrevista en Profundidad "La historia de la unidad económica (trayectoria productiva) como generador de nombres".....	82
4. Tercer instrumento metodológico: Entrevista semiestructurada "Caracterización de las redes sociales".....	85
5. Resumen.....	96
C. El trabajo de terreno: El tiempo, la acogida y las dificultades.....	97
1. El primer acercamiento a los microempresarios del mercado local: trabajo documental, el informante y la llegada.....	97
2. Selección de los microempresarios formales e informales.....	99
3. Aplicación de los instrumentos.....	100
D. Análisis de la información: las etapas y su presentación.....	100

## **CAPITULO 4: CONTEXTO URBANO E HISTÓRICO DEL MERCADO LOCAL DE PUDAHUEL SUR**

A. Reseña histórico-urbanístico de la Comuna de Pudahuel.....	104
B. Pudahuel Sur: sus fronteras y la identidad reciente de sus habitantes.....	105
C. El mercado local de Pudahuel Sur: su historia y características.....	108

## **CAPITULO 5: LOS MICROEMPRESARIOS DE MEJOR NIVEL ECONÓMICO: EL CAPITAL SOCIAL EN LA TRAYECTORIA PRODUCTIVA**

A. Microempresas de mayor nivel económico y sus características generales.....	115
1. La formalidad como ventaja comparativa y como elemento de estabilidad.....	116
2. Flexibilidad productiva y ampliación del rubro.....	118
3. Capacidad económica.....	119
4. Tiempo completo de comercialización y de producción: trabajo intensivo.....	119
5. Ubicación residencial lejana del mercado local de Pudahuel Sur.....	120
6. Una identidad microempresarial.....	120
B. Características generales del Capital Social de los microempresarios de mayor nivel económico.....	121
1. Capital Social: Tamaño y los bloques de relaciones constitutivos de su red social.....	121
2. El Capital Social en la trayectoria productiva de los microempresarios.....	124
2.1. El Capital Social de los confeccionadores antiguos del mercado: su incremento y características.....	124
2.2. El Capital Social de los nuevos confeccionadores del mercado: su incremento y características.....	127
3. La conectividad de las redes sociales.....	131
C. El Capital Social y los factores que influyen en su conformación.....	134
1. EL BLOQUE FAMILIAR.....	134
1.1. Los parientes y la Distancia Física.....	135
1.2. Los parientes y la Distancia Económica: los recursos y su evaluación.....	139
1.3. Recapitulación de las características del Bloque Parental.....	145
2. EL BLOQUE NO PARENTAL.....	146
2.1. EL Bloque No Parental: Distancia Física e Intensidad del Intercambio.....	146
2.2. El Bloque No Parental: la Distancia Económica.....	155
2.3. El Bloque No Parental: Tipo de recursos, evaluación y tipo de condición en el intercambio.....	157

D. Recapitulación final.....	168
------------------------------	-----

## **CAPITULO 6: LOS MICROEMPRESARIOS DE MENOR NIVEL ECONÓMICO: EL CAPITAL SOCIAL EN LA TRAYECTORIA PRODUCTIVA**

A. Microempresas de menor nivel económico y sus características generales.....	178
1. Trabajo informal en el mercado local.....	179
3. Sin flexibilidad productiva por temporada y sin ampliación del rubro en el tiempo.....	180
2. Capacidad productiva precaria.....	180
5. La microempresa como aporte complementario a otros ingresos familiares.....	180
4. Ubicación residencial cercana del mercado local.....	181
6. Falta de una identidad microempresarial.....	181
B. Características del Capital Social de los microempresarios de menor nivel económico.....	182
1. Capital Social: Tamaño y los bloques de relaciones constitutivos de su red social.....	182
2. El Capital Social en la trayectoria productiva de los microempresarios.....	184
2.1. LAS MUJERES JÓVENES.....	184
a. María y Elizabeth: su producción artesanal y su escasa trayectoria.....	184
b. Capital Social y Trayectoria Productiva: el hogar, la vecindad y su reducido campo social.....	185
c. El Bloque Parental y el Bloque No Parental: La Distancia Física, la Distancia Económica y la Confianza.....	188
2.2. LAS MUJERES ADULTAS.....	192
a. Oriana y Elena: las confeccionadoras pobres del mercado local.....	192
b. Capital Social y Trayectoria Productiva: la buena vecindad.....	193
c. El Bloque Parental y el Bloque No Parental: La Distancia Física, la Distancia Económica y la Confianza.....	196
2.3. LOS HOMBRES.....	199
a. David y Luis: su reinicio productivo y su actual precariedad.....	199
b. Capital Social y trayectoria productiva: movidos socialmente a pesar de su precariedad.....	200
c. El Bloque Parental y el Bloque No Parental: La Distancia Física, la Distancia Económica y la Confianza.....	203
3. La conectividad de las redes sociales.....	205

C. El Capital Social y los factores que influyen en su conformación .....	207
1. EL BLOQUE PARENTAL.....	207
1.1. La falta de apoyo familiar.....	207
1.2. La familia, su cercanía física y la alta intensidad en el intercambio.....	207
1.3. La familia y la Distancia Económica: los recursos y la evaluación de las relaciones de intercambio.....	208
1.4. Síntesis de las características del Bloque Parental .....	209
2. EL BLOQUE NO PARENTAL.....	210
2.1. La Distancia Física y la intensidad del intercambio: Las mujeres con su buena vecindad y los hombre más allá de su entorno inmediato.....	210
2.2. El Bloque No Parental y la Distancia Económica: el caso de hombres y mujeres.....	213
D. Recapitulación final.....	214

## **CAPITULO 7: CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES**

1. Capital Social y nivel económico: dos dimensiones interrelacionadas.....	221
2. Capital Social, Trayectoria Productiva y los atributos de los microempresarios.....	222
3. Capital Social y la antigüedad en la actividad económica: la estabilidad e inestabilidad del campo social.....	226
4. Las redes sociales como indicador de movilidad para el acceso de recursos .....	226
5. El tamaño de la red social ¿es sinónimo de movilidad?: la relevancia de la conectividad.....	227
6. El Capital Social: ¿atomización o disgregación del campo social?.....	230
7. Nuevas perspectivas teóricas y metodológicas.....	231
8. Una reflexión final.....	233

## **ANEXOS METODOLOGICOS**

## **BIBLIOGRAFÍA**

**CAPITULO 1:**  
**PROBLEMA Y OBJETIVOS DEL ESTUDIO**

## CAPITULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN Y OBJETIVOS DEL ESTUDIO

### A.Capital Social: Redes Sociales y Microempresa

El estudio que aquí se presenta tiene como objetivo abordar desde la perspectiva del Capital Social el tema de la microempresa urbana<sup>(1)</sup>. Se entiende por Capital Social a "un tipo de recurso intangible que produce beneficios futuros y que surgen de la relación entre personas"<sup>(2)</sup>. Abordado de esta manera, se puede considerar el Capital Social de los microempresarios como un recurso intangible relevante e importante en el desarrollo de sus unidades productiva. Dichos recursos "permiten, en el ámbito social, aprovechar las oportunidades disponibles teóricamente para todos" (Espinoza 1998:1). Desde esta perspectiva, si bien el Capital Social hace referencia a recursos intangibles heterogéneos, como lo son los principios de identidad y de normatividad, para los efectos de este estudio se considerará al Capital Social como sinónimo de redes sociales<sup>(3)</sup>. Por lo tanto, el objetivo de este estudio es dilucidar cómo el Capital Social de los microempresarios se vincula al desempeño productivo de sus respectivas unidades económicas.

Desde la perspectiva señalada, y para acotar la problemática que se presenta, es necesario presentar la discusión y comprensión que se ha hecho del Capital Social desde la planificación social como desde las distintas disciplinas de las Ciencias Sociales. De este modo, se dice que el Capital Social alude a diversos recursos comunitarios que se relacionan tanto con la identidad como con la normatividad, pero que su especificidad, para los efectos de este estudio, se encuentra en la estructura social comunitaria: las redes sociales. Desde esta mirada, se encuentra la relevancia y utilidad que tiene el

---

Márquez, Francisca y Van Hemelryck, Libero. 'Fenomenología y Génesis de un concepto: La microempresa en América Latina'. Documento de Trabajo, SUR, N° 155, 1996. Estos autores dan cuenta de las distintas ópticas y aproximaciones al concepto de microempresa, muchas veces complementarias, que demuestran la complejidad y riqueza del mismo. Plantean, que en general, el término de 'microempresa' es conceptualizado de modos diversos, producto de la heterogeneidad de enfoques y aproximaciones existente, pero todos ellos hacen alusión a lo mismo: son pequeñas unidades económicas que cubren un importante sector de la economía, caracterizándolas, la mayoría de los análisis, por la producción de bienes y servicios a pequeña escala, con escasez de capital y con tecnologías relativamente precarias, ampliamente difundidas e intensivas en mano de obra.

<sup>1</sup>Espinoza, Vicente.'Capital Social:Antecedentes Teóricos para su Definición Operacional'. Documento de Trabajo y Discusión (No publicado). Santiago, 28 de Enero de 1998 Pp.1.

<sup>2</sup>Tal consideración se hace a partir del planteamiento que hace Larissa Lomnitz acerca del Capital Social exhibido en el Simposio 'Capital Social' efectuado en el Tercer Congreso Chileno de Antropología en Temuco, entre el 9 y 13 de Noviembre de 1998. Sede:Universidad Católica de Chile. En la mesa de este simposio, además de Lomnitz, también de encontraban Vicente Espinoza, John Durston, Ton Salman, Luis Castro Nilo.

Enfoque de Redes Sociales debido a que dicho enfoque actúa como un instrumento de medición del Capital Social a través del cual es posible identificar no sólo una si no varias formas de organización comunitaria.

En Chile desde 1992 el ministerio de los pobres (Ministerio de Planificación y Cooperación, Mideplan), como la agencia que aplica en el país las estrategias recomendadas por el Banco Mundial para erradicar la pobreza (Fondo de Solidaridad e Inversión Social, Fosis), plantean que las políticas 'focales' no se insertan en el torrente sanguíneo del desarrollo social pese al gasto creciente. Por tal motivo, las autoridades han llegado a postular el poder de las sinergias locales y la necesidad cada vez más urgente de sumarlas como un plus (capital) indispensable para elevar la política social. La idea central de este nuevo enfoque es aprovechar las fuerzas sinérgicas de la comunidad local, sinergia local que es llamada también Capital Social<sup>(4)</sup>.

En este sentido, se plantea que el Capital Social es un capital comunitario, autoproducido por un grupo o comunidad local que se refleja en un potencial acumulado por sus propias acciones y experiencias como un cúmulo de conjunciones que producen beneficios a la comunidad. En este sentido, el Capital Social es asociado a una fuerza de identidad que pervive a toda exterioridad, es decir, el Capital Social proviene de la historia interna de los grupos y comunidades más que de ninguna transmisión externa (Salazar 1998:165). En este sentido, se pone énfasis a la identidad y a la cultura como elementos subyacentes de un determinado capital. Una postura convergente entrega Parker<sup>(5)</sup> cuando dice que para la comprensión del Capital Social son relevantes los patrones culturales que ayudan a construir y a mediatizar significativamente los sistemas y redes comunitarias. En este sentido, la incorporación de los patrones culturales de los pobres es un factor relevante porque permite comprender sus estrategias de acción, debido a que dichos cursos de acción están definidos y canalizados en gran medida por los modelos culturales en el que se inscriben los sujetos.

<sup>4</sup>Salazar, Gabriel. 'De la participación ciudadana: capital social constante y capital social variable (explorando senderos transliberales)'. En Proposiciones N°28, Sur Consultores, 1998. Pps. 156-183

<sup>5</sup>Parker G., Cristian. 'Nuevos enfoques sobre pobreza e impacto en programas sociales'. Clase magistral en el Aniversario del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) de la IX Región, Región de la Araucanía Auditorio de la Universidad de la Frontera, Temuco, 30 de Octubre de 1998. Reflexiones del proyecto metodologías de evaluación de impacto territorial de programas FOSIS. Publicado por CERC y UAHC.

Desde la planificación social, un estudio acerca de los impactos de los programas sociales (FOSIS) plantea que en el actual contexto de las políticas sociales el concepto de Capital Social surge de un supuesto básico y fundamental: la potencialidad de los pobres para constituirse como agentes de su propio desarrollo. En este sentido, se busca comprender los mecanismos y procesos por medio de los cuales se despierten las potencialidades así como también generar las oportunidades (acceso a servicios, mercado laboral y de bienes, educación, entre otros) para que efectivamente esas capacidades puedan ponerse en práctica. Por lo tanto, la discusión que se hace del Capital Social está asociado a una nueva forma de concebir a la pobreza. Este término se inserta en un nuevo enfoque que deja de ver a los pobres a partir de su situación de vulnerabilidad e incapacidad, abordándolos a partir de la valorización de la dignidad humana de cada persona en situación de pobreza, de sus potencialidades y capacidades, de modo tal que las políticas sociales y de desarrollo no se remitan a un simple asistencialismo (Parker 1998:8).

Desde esta perspectiva Caroline Moser<sup>(6)</sup> demostró en varias localidades la importancia de los activos y su empleo en épocas de crisis en las estrategias de sobrevivencia de los pobres. De este modo, define como Capital Social a "un activo gracias al cual disminuye la vulnerabilidad y aumentan las oportunidades, es decir, lo define como las normas, la confianza y las redes de reciprocidad que facilitan la cooperación mutuamente beneficiosa en una comunidad"(Moser 1996:16). Por lo tanto el Capital Social se refiere al conjunto de capacidades que posee una comunidad, que le permite sobrevivir en mejores condiciones y así ser menos vulnerables; tal Capital Social se refiere a la cultura de una comunidad, a la sociabilidad interna de los pobres, a la capacidad colectiva de responder a las crisis. En este sentido la apuesta de Moser (1996) es que existen reservas de Capital Social (normas, redes de reciprocidad transformadas en organizaciones sociales) en las comunidades que le permiten tener una capacidad de respuesta a

---

<sup>6</sup>Moser, Caroline. 'Reacción de las familias de cuatro comunidades pobres ante la vulnerabilidad y la pobreza'. Serie de estudios y monografías sobre desarrollo ecológicamente sostenible, N° 7, 1996. Informe del Banco Mundial. En su estudio la autora examina las formas en que los hogares pobres se adaptan a una situación que empeora y las estrategias que se adoptan para hacer frente a las crisis para así acceder a los recursos adicionales, además de los obstáculos con que tropiezan al tomar dichas medidas. Moser plantea que frente a la vulnerabilidad, definida esta como la inseguridad de bienestar de los individuos, los hogares o las comunidades ante un medio ambiente que cambia, se tienen activos que pueden movilizar dichas comunidades frente a una determinada situación de crisis, es decir, mientras más activos menos vulnerabilidad. Dichos activos son clasificados de la siguiente manera: *La mano de obra; La Infraestructura (vivienda); Las relaciones familiares;* y por último el *capital social*.

los cambios y que aquellas políticas sociales que se implementen si no toman en cuenta este activo tenderán a erosionarlas.

Los estudios de Moser (1996) sobre el Capital Social son coincidentes con los aportes que desde hace ya bastante tiempo había hecho Larissa Lomnitz<sup>(7)</sup> acerca de las estrategias de subsistencia de los pobres en medio de la marginalización urbana en América Latina. El concepto de red social resulta decisivo aquí. En los procesos migratorios del campo a la ciudad se ha descubierto que las redes sociales constituyen un factor primordial en la adaptación e integración a las condiciones de vida. En tanto para el proletariado, las redes sociales le posibilitan el acceso al mercado formal así como la estabilidad y ascenso en él, a los marginados urbanos las redes sociales le proveen de un mecanismo social de supervivencia diaria, pero además, el acceso frecuente al mercado del trabajo en la medida de que su situación no es estable (Lomnitz 1975). En este sentido, para esta autora las redes sociales se constituyen, efectivamente, en Capital Social.

Por lo visto, se observa que desde distintas disciplinas como desde la planificación social existe consenso en asociar el término de Capital Social a la identidad colectiva y los patrones culturales comunitarios, a las redes sociales y a la asociatividad, y a la normatividad que rige las relaciones sociales al interior de una comunidad. Por lo tanto, tomando la discusión que hacen distintos autores acerca del Capital Social se puede establecer de manera general, que el Capital Social es un activo y un tipo particular de recursos que surge de la relación entre personas insertas en una comunidad<sup>(8)</sup>.

Si bien la Teoría del Capital Social hace referencia a variadas dimensiones, como son los principios de identidad y de normatividad, este estudio adopta la idea de Lomnitz (1998) en cuanto a *que el Capital Social y las redes sociales son lo mismo*. Por lo tanto, al ser las redes sociales y la sociabilidad de los

---

<sup>7</sup>Lomnitz, Larissa. 'Cómo sobreviven los marginados'. Editorial Méjico-España. Argentina-Colombia. 1987. Primera edición 1975.

<sup>8</sup>Espinoza (1998) sintetiza muy bien la discusión que se hace hoy en día del Capital Social, y postula la existencia de tres dimensiones que engloban los recursos intangibles que surgen de las relaciones sociales: las *normas consensuadas* eficaces para generar orden de manera que permitan la movilización de recursos; una *cultura propia* expresada como principios de identidad; y las *redes sociales* que operan como principios generadores de acción lo que explica la capacidad para generar normas como también la propias posibilidades de movilización de recursos.

sujetos *el principio de acción* del Capital Social (Espinoza 1998), este estudio reconoce en el Enfoque Teórico de Redes Sociales como un elemento importante para dar cuenta del Capital Social de los microempresarios y su relación con el nivel productivo de sus propias unidades económicas.

El análisis del Enfoque de Redes Sociales permite plantear que toda red social de un individuo constituye Capital Social y no sólo aquellas relaciones que se ocupan. Para graficar esta idea, Lomnitz (1998) dice que "si tengo 3 millones de pesos y ocupo 1 millón, no significa que el resto no sea Capital Social porque de todas maneras está ahí para ocuparlo". Si bien toda red social es Capital Social, y no tan sólo lo que se ocupa, también es cierto que a través del análisis de redes sociales sólo se puede acceder a aquella red social utilizada.

Ahora bien, la discusión hoy en día es que tipo de Capital Social se debe privilegiar. Si vemos la definición de Capital Social que ocupa el Banco Mundial (Moser 1996), encontramos los mismos argumentos que Putnam<sup>(9)</sup> toma para definir este término, es decir, el Capital Social es entendido como "condiciones de organización social, redes sociales, normas, y la confianza social que facilita la coordinación y cooperación de mutuo beneficio"(Putnam 1995:9). En este sentido, plantea que la "organización y las redes sociales generan Capital Social, en el sentido de la mutua reciprocidad, lo que soluciona el dilema de la acción colectiva y la aparición de identidades sociales. En este ensayo (dice el autor) yo pongo énfasis a la densidad de la vida asociativa de los individuos. En cualquier trabajo enfatizo que en la estructura de las redes sociales, la horizontalidad representa una producción mayor de Capital Social que la verticalidad" (Putnam 1995:9)

Pero tal definición de Capital Social privilegia a la organización comunitaria por lo cual se entendería que existiría menor Capital Social en aquellas comunidades formadas en prácticas de distribución vertical. En este sentido, Espinoza (1998) critica tal opción porque plantea un concepto restrictivo de Capital Social. Para este autor concebir el término de Capital Social de la forma en que lo concibe Moser (1996) (utilizada por el Banco Mundial) y Putnam (1998) tiende a confundirse con la acción comunitaria, participación social o desarrollo comunitario,

---

<sup>9</sup>Putnam, Roberto D. 'El Rodar Solamente: el Capital Social que declina en América'. Artículo publicado en el Diario de la Democracia 6:1, Enero de 1995, Pp.65-78. El texto completo de este ensayo se encuentra en Internet, SOCFNET 1998, pp.6. (La cita expuesta es una traducción libre y personal del inglés al español)

privilegiando el Capital Social de aquella organización social basada en mecanismos de distribución comunitaria, es decir, es una definición hecha en función de políticas de desarrollo de manera instrumental a los programas de desarrollo y a la organización en comunidad. Por lo tanto, es una concepción que se basa en una definición de comunidad restrictiva y que se identifica con una reciprocidad generalizada como principio organizador de la vida social.

En este sentido, Espinoza (1998) propone que existen diversas formas de gestión dependiendo de la estructura de la comunidad, por lo que el instrumento de medición de Capital Social debe considerar todas las posibles relaciones entre las entidades de interés, de forma que sea posible identificar no sólo una si no varias formas de organización social, y por ende, de comunidad. En este sentido, el Enfoque de Redes Sociales se convierte en un campo fructífero para lograr tal objetivo debido a que permite abordar y concebir a una determinada comunidad a partir de la propia estructura social, esto es que la comunidad de reciprocidad generalizada y colectiva es sólo una forma más de comunidad basada en un tipo particular de red social.

"El Enfoque de Redes Sociales permite construir una imagen de comunidad a partir del estudio de las relaciones entre sus miembros sin necesidad de recurrir a una definición a priori. Es decir, en el contexto del análisis del Capital Social hay un desplazamiento constante de la unidad de análisis entre los niveles comunitarios al individual. Este desplazamiento de la unidad de análisis es posible porque cada grupo no se constituye por la agregación de individuos con características comunes, sino porque la unidad de análisis es la relación social misma. Los grupos existen donde hay una densidad de relaciones mayor y no donde hay un grupo de individuos con las mismas características, es decir, los grupos o configuraciones a que da origen el análisis de redes sociales corresponden a individuos similares no por sus atributos, sino porque comparten un mismo set de relaciones" (Espinoza 1998:22)

Pero también, el Enfoque de Redes Sociales no sólo permite conocer el tipo de estructura social de la comunidad a partir de la sociabilidad del sujeto, sino que también permite mediar entre distintos niveles de análisis<sup>(10)</sup>: niveles macros, que se relaciona con las relaciones sociales de una mayor verticalidad (instituciones y relaciones sociales de una mayor distancia social); y los niveles micro, que

<sup>10</sup>Espinoza, Vicente. 'Redes sociales y superación de la pobreza'. En Revista de Trabajo Social, N°65, 1995. Pps 31-44

se relaciona con las relaciones sociales horizontales (la comunidad). Por lo tanto, el análisis de redes sociales permite transitar por estos dos niveles, los que se relacionan con dos tipos de integración social: comunitarios y no comunitarios. Por este motivo no se debe privilegiar al Capital Social a aquel que esta basado en la reciprocidad generalizada sino que también se debe aceptar la existencia de otros tipos de Capital Social, es decir, de otro tipo de confianzas distintas a la reciprocidad generalizada.

Si bien la discusión presentada sobre el Capital Social aparece ligado principalmente a la pobreza, basado en la horizontalidad de las relaciones y en la reciprocidad generalizada, también se ha visto que el instrumento de medición del Capital Social debe considerar necesariamente todas las posibles realidades comunitarias de modo que de cuenta no de una si no de varias formas de organización social. En este sentido, el análisis del Enfoque de Redes Sociales permite, justamente, abordar al sujeto urbano sin una mirada apriorística de su desenvolvimiento social. Con esta consideración se puede efectuar un estudio acerca del Capital Social en el sector microempresarial, y de cualquier sujeto urbano que no viva necesariamente en un contexto de pobreza, a través del Enfoque de Redes Sociales porque todo sujeto, independientemente de su condición socioeconómica, tiene Capital Social.

Lo cierto es que el estatus de la microempresa hoy en día se caracteriza porque tiene una inserción precaria, frágil y subordinada, tanto del punto de vista económico como social, pero tal estatus no hace que este sector se ubique necesariamente bajo la línea de pobreza. 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 ha hecho<sup>11</sup>). Por lo tanto, se debe aceptar la existencia de microempresarios pobres y microempresarios no pobres cada uno de los cuales puede manejar un tipo de Capital Social (distinto o no).

---

<sup>11</sup>La operacionalización del concepto de microempresa ha llevado a la creación de tipologías en función de una mejor comprensión de la heterogeneidad del sector, ya sea según los niveles de acumulación o según la retención de excedentes, lo que involucra diferentes tipos de microempresas, y por ende, diferentes niveles de desarrollo. Algunas de las más recurrentes hoy en día son las que han efectuado Libero Van Hemelryck (1993) y Aguilar Cruz (1993). Tales trabajos se encuentran en: Proposiciones N°23 Microempresa y Desarrollo. Ediciones Sur. Santiago, Chile, 1993.

En síntesis, desde la perspectiva del Capital Social, se puede postular que la aplicación del Enfoque de Redes Sociales al sector microempresarial permite comprender a este sector desde sus propias especificidades, desde su propia estructura social, desde la realidad del sujeto. Esto se hace más relevante si tal sector se inserta en espacios urbanos caracterizados por la diversidad y complejidad cultural propia de la ciudad y de la sociedad en que vivimos. En fin, el Enfoque de Redes Sociales aparece como un instrumento relevante para acceder a los tipos de sociabilidad de los microempresarios en el ámbito local<sup>(12)</sup>, así como también comprender su propia movilidad social y su inserción al interior de la sociedad.

## **B. Capital Social y microempresario: las redes sociales de intercambio**

Desde la visión de los organismos gubernamentales hoy en día se postula que el concepto de asociatividad, aparece como clave para comprender los contactos y redes sociales de los microempresarios en un determinado territorio o fuera de él. Estas redes sociales son relevantes para potenciar su actividad económica (Parker 1998:8), por lo que constituyen un asunto esencial para las políticas sociales que se implementen en el sector. Entonces, el acceso a su mundo social permite un conocimiento de la movilidad y asociatividad de este sector en función de su desarrollo productivo.

De este modo, para los efectos de este estudio, dichas redes sociales se establecen para el acceso de recursos valiosos para la actividad. En este sentido, este estudio tiene como objetivo general acceder a las relaciones sociales que establecen los microempresarios, a través del Enfoque de Redes Sociales, de manera que se pueda observar como la heterogeneidad que se da desde el punto de vista productivo se traduce en una heterogeneidad de las redes sociales con distintas características. Esto, en el entendido de que las redes sociales son un recurso social (capital) que permite acceder a los recursos necesarios para desarrollarse productivamente.

<sup>12</sup>Debo aclarar que no existe la intención de justificar ni cuestionar los enfoques y argumentos respecto al la relevancia del ámbito local en función del desarrollo porque tales enfoques están acorde con los procesos de descentralización mundiales, tema que por lo demás está ajeno al propósito de este estudio. Tampoco se desea cuestionar cómo tal mirada ha estipulado y guiado el trabajo de la planificación social y económica hoy en día en el país.

Se entenderá, entonces, que todo aspecto económico debe ser visto como parte de una "relación social en donde existe una mediación de bienes y servicios que fluyen y transitan entre dos personas" (Lomnitz 1975:35). En otras palabras, toda relación social debe ser vista desde la economía porque la economía está integrada en las relaciones sociales<sup>(13)</sup>.

Desde este marco, frente a una determinada situación económica que el sujeto urbano vive, lo importante no son los medios utilizados para obtener ciertos bienes y servicios, sino que lo relevante es el conjunto estable de relaciones sociales que éste establece. En la medida que las relaciones sociales son la condición que permite el acceso o circulación de los recursos económicos, la estructura de estas relaciones provee la racionalidad de las estrategias económicas (Espinoza 1995:31-34). Entonces, toda estrategia económica debe ser tratada como una red social establecida para el acceso o circulación de recursos y servicios económicamente valiosos.

Por lo tanto el Capital Social de los microempresarios que este estudio analizará y estudiará serán aquellas redes sociales que el microempresario ocupa para desenvolverse productivamente. En este sentido dichas redes sociales, operativamente para este estudio, son definidas como *redes sociales de intercambio*.

Las redes sociales de intercambio que este estudio define engloba a tres categorías de transacciones para el intercambio de bienes y servicios<sup>(14)</sup>: *el intercambio de mercado*, en que circulan los bienes y servicios sobre la base de la oferta y la demanda; *la redistribución* de bienes y servicios, que primero se concentran en un determinado individuo o institución, de donde fluye a la comunidad o a la sociedad; *el intercambio recíproco* de regalos y favores que es consecuencia y parte integral de una relación social. Esto significa que en el ámbito urbano los individuos tienen un comportamiento económico complejo, es decir, participan simultáneamente de variados sistemas de intercambio: desde uno antiguo (el intercambio recíproco) a uno moderno (las relaciones propias del mercado).

<sup>13</sup>Espinoza (1995:31-34) argumenta la idea de que la economía está integrada en las relaciones sociales basándose en el texto de Polanyi, K: "The economy as an instituted process", en *Trade and market in the early empires*, De K. Polanyi, C.M. Arensberg y H. W. Pearson, The Free Press, Nueva York, 1957.

<sup>14</sup>Si bien Lomnitz(1975) operacionaliza en su estudio un tipo de intercambio recíproco de favores y servicios en un contexto de pobreza, define estos tres tipos de transacciones existente a partir de los planteamientos de Polanyi (1957)

Si para Lomnitz (1975) en medio de la marginación y pobreza urbana el recurso social que persiste para hacer frente a la situación de inseguridad y exclusión son aquellas redes sociales de intercambio recíproco entre parientes y vecinos basado en una ayuda mutua, para este estudio las redes sociales de intercambio incorporan, además del intercambio recíproco, a toda clase de transacciones casuales e intercambios comerciales que tengan una función de apoyo al quehacer *microempresarial*.

Desde esta perspectiva, en este estudio las relaciones de intercambio, basadas en las tres categorías de transacción mencionadas, están regidas por la norma de reciprocidad. Por lo tanto, para dar cuenta y analizar la variabilidad de tipos de transacciones propuestas se entenderá a la reciprocidad como una norma variable en intensidad. En este sentido, útil es el planteamiento de Sahlins<sup>(15)</sup> quien postula un esquema de reciprocidades (reciprocidad generalizada, equilibrada, negativa) las cuales pueden regir cualquier tipo de transacción de bienes y servicios. Entonces se considera en este estudio a las redes sociales que los microempresarios han construido en el tiempo para apoyar su desenvolvimiento productivo, redes sociales que pueden definirse como de intercambio de bienes y servicios.

### **C. La propuesta del estudio**

Este estudio plantea que el Capital Social de los microempresarios es un capital relevante para el desenvolvimiento económico y productivo de la microempresa. Por lo tanto, el objetivo de este estudio es reconstruir los procesos por los cuales los microempresarios a través de su quehacer productivo construyen su Capital Social. En este sentido, el análisis de las redes sociales de los microempresarios permitirá describir las dinámicas y los procesos por los cuales los sujetos van constituyendo sus redes sociales en el tiempo; conocer los factores que influyen, subyacen y determinan su desenvolvimiento social para el acceso a los recursos necesarios; y conocer que factores determinan la efectividad de una red social en el sector microempresarial urbano.

---

<sup>15</sup>Sahlins, Marshall. 'Las sociedades tribales'. Nueva Colección Labor. Barcelona 1972. España. Tercera edición 1984.

En síntesis, la discusión sobre el Capital Social que revaloriza las sinergías locales de las comunidades locales y de sus habitantes en función de un mayor desarrollo social, hace que este estudio sea relevante para comprender al sector microempresarial. El objetivo central de este estudio es conocer, describir y analizar los procesos por los cuales los microempresarios construyen su propio Capital Social, y cómo este Capital Social se vincula, durante la trayectoria productiva del microempresario, con su nivel de desarrollo.

## D. Objetivos generales y específicos del estudio

### Objetivos Generales

- Describir y analizar el Capital Social de los microempresarios manufacturadores que trabajan en el mercado local de la Comuna de Pudahuel Sur, y establecer la relación existente entre dicho recurso intangible con el desempeño productivo de sus unidades económicas.
- Reconstruir los procesos por los cuales los microempresarios construyen su Capital Social en el tiempo

### Objetivos Específicos

- Caracterizar el actual nivel económico de las microempresas que componen el Universo de Estudio.
- Reconstruir la trayectoria productiva de las unidades económicas que componen el Universo de Estudio.
- Describir, analizar y comparar cada una de las relaciones sociales que componen la red social que los microempresarios establecen a lo largo de su trayectoria económica.
- Caracterizar según el tamaño y conectividad las redes sociales de los microempresarios.
- Describir, analizar y comparar el Capital Social (redes sociales) que tienen y utilizan los distintos microempresarios para desarrollar sus unidades económicas a lo largo de su trayectoria productiva.

**CAPITULO 2:**  
**DIMENSIONES TEÓRICAS Y CONCEPTUALES DEL ESTUDIO**

## CAPITULO 2: DIMENSIONES TEÓRICAS Y CONCEPTUALES DEL ESTUDIO

### A. Primera dimensión del estudio: El Enfoque de Redes Sociales

"La red posibilita acercarnos a una concepción epistemológica que concibe a 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, interacción, comunicación e intencionalidad desarrolladas en el tiempo, que dependiendo de determinadas coyunturas y momentos históricos asumen formas diferentes" (Elina Dabas 1995:439)

#### I. El concepto de red: definición y propiedades

La mejor forma de introducirse en la temática de las redes sociales, y de manera ejemplificadora, es refiriéndose a la vida cotidiana de todo individuo porque las redes sociales son una parte familiar de nuestras vidas. Por ejemplo, cuando las personas de negocios conocen a alguien de su línea de trabajo en una reunión o en un club deportivo, intercambian sus tarjetas de presentación, extienden sus redes. O cuando solicitamos la admisión en la universidad, o cuando se intenta buscar un empleo, o comprar *algo muy caro*, o conseguirse un *pituto en un hospital para internar a un familiar*, se trata siempre de pensar en alguien (o quien dentro de nuestro conocidos conoce a alguien) que pudiera darnos un dato, informarnos o, tal vez, abrirnos un puerta frente a cualquier situación problemática<sup>(1)</sup>. La gente, por ejemplo, que consigue un trabajo lo hará con mayor probabilidad a través de sus redes que a través de avisos en los diarios, agencias de empleo, u otros medios formales y convencionales<sup>(2)</sup>.

El origen más inmediato del concepto de red, Narciso Pizarro<sup>(3)</sup> prefiere llamarlo perspectiva reticular, se encuentra en la problemática de la sociometría, la cual era, inicialmente, un método psicosociológico para el estudio de las relaciones interpersonales de atracción o repulsión que se

<sup>1</sup>Gelles J. Richard y Levine, Ann.'Introducción a la Sociología: con aplicaciones a los países de habla hispana'. Mac Graw Hill. Ciudad de México. Quinta Edición, 1996. Pp.171

<sup>2</sup> Granovetter, M.S.'Getting a Job: A Study of Contacts and Careers'. Cambridge, MA: Harvard University Pres. 1974. En: Gelles y Levine (1996:171)

<sup>3</sup>Pizarro, Narciso. 'Los métodos de estudio de las organizaciones administrativas'. Editorial Coloquio, España 1990.

producen en pequeños grupos de individuos. Un elemento esencial del método sociométrico<sup>(4)</sup> es la técnica del sociograma, que consiste en representar gráficamente las relaciones interpersonales en un grupo de individuos mediante un conjunto de puntos (los individuos) conectados por una o varias líneas (las relaciones interpersonales). Entonces, a partir de los sociogramas se va desarrollando una nueva aproximación al estudio de las estructuras sociales en las que las líneas empiezan a ser relaciones de cualquier tipo y los puntos, entidades sociales que no se identifican necesariamente con los individuos.

Por lo tanto para abordar esta temática de las redes sociales me parece oportuno concebir al término de red como una metáfora que permite hablar de relaciones sociales. En este sentido, se dice que el término de red es aplicable a dos fenómenos diferentes: por una parte, a un grupo de interacciones espontáneas que pueden ser descritas en un momento dado, y que aparecen en un cierto contexto definido por la presencia de ciertas prácticas más o menos formalizadas; y por otra parte, el término de red puede aplicarse al intento de organizar esas interacciones de un modo más formal, trazarles una frontera o límites, poniéndoles un nombre y generando, así, un nuevo nivel de complejidad, una nueva dimensión<sup>(5)</sup>.

Esta dualidad de los modos de entender a una red es bien esquematizada por Lomnitz (1975:141) cuando dice que "el concepto de red en antropología se constituye como una abstracción científica, destinada a facilitar una descripción concisa de ciertas relaciones de conjunto entre puntos relacionados entre sí. La pregunta acerca de la existencia real de una red social no tiene sentido, ya que se trata de una categoría abstracta definida por el antropólogo. Lo real (en el sentido social) son las relaciones subyacentes al campo y que sirven para definirlo".

<sup>4</sup>"El invento de la sociometría es del sociólogo rumano J.L. Moreno, quien la dio a conocer en 1934 en un libro titulado *Who Shall Survive?*. Una obra más amplia apareció en 1953. La sociometría ha tenido una aplicación riquísima en el estudio de comunidades, escuelas secundarias, organizaciones estudiantiles, fuerzas armadas, entre otras. En otras ocasiones ha sido utilizada para investigar procesos de jefatura, ajuste social, relaciones sociales, entre otras. La sociometría ha sido definida como el método usado para el descubrimiento y manipulación de las configuraciones sociales midiendo las atracciones y repulsiones entre los individuos de un grupo. De la vida de un grupo se escogen criterios particulares para evaluar e indicar las preferencias o rechazos. Por tal motivo se efectúan un sociograma (representaciones formales de datos relacionales) que es una representación de las relaciones de aceptación (y rechazo) entre los miembros de un pequeños grupo". Pardinás, Felipe. *Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales*. Siglo XXI Editores. Primera Edición 1968. Tercera Edición 1969. México. Pps. 102-103

<sup>5</sup>Packman, Marcelo. *Redes: una metáfora para práctica de intervención social*. En: *Redes: el lenguaje de los vínculos, hacia la reconstrucción de la sociedad civil*. Compiladores: Dabas y Denise Najmanovich. Paidós, 1995. Argentina. Pps. 294-302

Para clarificar la temática de los estudios de redes sociales se presenta a continuación un ejemplo de cómo podría plantearse una investigación dentro de una unidad social particular. Por ejemplo, se podría pedir a 50 miembros de un grupo escolar una lista de los 5 mejores amigos más cercanos. Tal información podría revelar si los grupitos de amigos están profundamente definidos, o sea que cada uno de los miembros de una red a nombrado a el resto de la red, o difusos, que las personas nombradas como amigos no necesariamente se mencionaron entre sí. Tales datos pueden sugerir para un investigador de que si existen al interior de tal hermandad varios grupitos definidos, más que amistades difusas, el investigador podría pronosticar conflicto al interior del grupo mayor (Gelles y Levine:1996).

### 1.1. Red Social: la Conectividad

Avocándonos más bien en la red y en el modo en que se ha abordado su estudio, podemos plantear que en el compendio elaborado por Gelles y Levine (1996:172) se establece que los estudios de redes sociales se pueden efectuar estableciendo 'tipos' de redes sociales según modelos y abstracciones construidas<sup>(6)</sup>. Ahora bien, la confección de redes tipos o de patrones de redes que se construyen para una mejor manera de abordar el campo social no hacen más que ejemplificar los grados de conectividad de las redes sociales. Es decir, cada uno de los modelos se diferencia de los otros por el número de conexiones comunes que se establecen al interior de cada una de dichos patrones: en efecto, una de las propiedades que tienen las redes sociales son los grados de conectividad.

La conectividad de la red es definida como "el grado en que las personas conocidas por un individuo, familia o entidad social se conocen y se tratan entre sí independientemente del individuo, familia o entidad"<sup>(7)</sup>. A partir de la interconectividad, se establecen dos tipos de redes, que se ubicarían en dos extremos opuestos (Bott 1990:18): 1) Redes muy unidas: "se refiere a las redes en la que existen

<sup>6</sup>Desde esta perspectiva, los autores Gelles y Levine (1996:172) plantean que se pueden analizar diferentes tipos de redes, partiendo de la base de la existencia de 4 distintos tipos de patrones de redes sociales. Es decir, las interacciones entre los miembros de una red de cinco personas pueden empalmarse como un *Corrillo* (Un *Corrillo* es cuando cada una de las personas que componen una red esta conectado con los demás de la red); o centrarse en una persona clave o como una *Orbita* (Una *Orbita* es cuando una persona es la que sirve de conexión a todos los demás); o ser difusas o indirectas como una *Cadena* o un *Anillo* (una *Cadena*, es cuando las conexiones existentes llegan a ser cada vez más distantes; y un *Anillo*, es aquella red que surge cuando una persona tienen más de una conexión).

<sup>7</sup> Bott, Elizabeth. 'Familia y red social: roles, norma y relaciones externas en las familias urbanas corrientes'. Taurus Humanidades, Edición 1990, España. Pp.44

muchas relaciones entre que las unidades que la componen". En ella los parientes, los vecinos, los amigos y los compañeros de trabajo se conocen entre sí". 2) Redes poco unidas: "Se refiere a las redes en que hay pocas relaciones entre las unidades que la componen". En esta los parientes, los vecinos, los amigos y los compañeros de trabajo no se conocen entre sí<sup>(8)</sup>.

Si tomamos la definición de red propuesta por Gelles-Levine (1996:171), ésta se define como "un tejido de relaciones que conecta a un individuo con muchas otras personas, directa o indirectamente". Tal definición es adoptada como una manera de dar cuenta del arreglo de roles existentes, es decir, las redes se presentan como un estrato diferente de los roles pero que da cuenta de su dinámica en la estructura social. Esto se plantea, de manera ejemplificada, con el siguiente caso: un estudiante X quien tiene cierto número de relaciones, un círculo social, las que le significa tener la misma cantidad de roles. Pero como cada una de estas personas con la que X esta en contacto tiene a su vez su propio círculo social, una manera de ilustrar de manera más completa el mundo social de X es conectando las distintas órbitas de dichos círculos sociales con la de X, conexiones las cuales se empalmarían en algunos casos. Por ejemplo si un estudiante universitario tiene un profesor que le hace clases a uno de sus amigos en otra universidad, los círculos sociales de cada uno de ellos por separado, presentarían una conexión. Por lo tanto la red social de X incluirá ciertas conexiones, algunas cercanas y multifacéticas (una compañera que vive en el mismo dormitorio, cuyo padre fue a la universidad con el padre de X, y cuya madre es jefa de la hermana de X), y otras más sueltas y distantes.

## 1.2. Red Social: el Tamaño y la Densidad

Desde esta perspectiva se puede establecer que los grados de conectividad se relacionan con la densidad de una red social, o mejor dicho con el tamaño y la densidad del rol de una red. Para caracterizar esto es pertinente referirnos a las reglas definitorias que caracterizan la complejidad de la sociedad, esbozadas por Uzzel<sup>(9)</sup>: "La densidad del rol se refiere a la cantidad de identidades o papeles

<sup>8</sup>En un sentido estricto, donde se dice 'muy unida' debería decirse 'muy unida' en relación a las redes de los demás sujetos del estudio, y donde se dice 'poco unida' debería decirse 'poco unida' en relación a las redes de los demás sujetos del estudio.

<sup>9</sup>Uzzel Douglas and Ronald Proyencher. 'Urban Anthropology. The Anthropological Study of Complex Societies. Focusing in Urban Places'. 1976. En: Julian Arturo. 'Estudios contemporáneos de cultura y antropología urbana'. Revista Manguare, Departamento de Antropología de la Universidad Nacional de Colombia. Vol. 8, Nº 9, 1993. Pp.56

(pariente, amigo, socio, compañero de trabajo) que dos personas juegan una frente a otra. En este sentido existe una correlación inversa entre el tamaño y la densidad de la red y la densidad del rol. O dicho de otra manera, entre más grande la población (la red), menor es el número de roles que una persona juega frente a otra. En las sociedades urbanas disminuye, en general, la densidad del rol". Por lo tanto, a mayor tamaño de la red, menor es el número de roles que una persona juega frente a otra.

Ahora bien, a partir del tamaño de una red se puede postular otra propiedad que dice relación con el tamaño del núcleo familiar. Se dice que cuando "una red social es suficientemente grande y estable puede llegar a ser autosuficiente y no buscar ampliarse. En cambio, si un núcleo familiar es pequeño existe la tendencia a ampliar la red mediante la inclusión de vecinos con quienes se establecen relaciones de compadrazgo" (Lomnitz 1975:161).

En resumen, se puede concluir que una red social es un concepto que se constituye como una abstracción científica, destinada a facilitar una descripción concisa de ciertas relaciones de conjunto entre puntos relacionados entre sí, y que da cuenta de una estructura social específica que los individuos construyen y en la que participan. Pero también se ha especificado que la red social, como constructo científico, participa de ciertas propiedades, de las cuales se han mencionado tres fundamentalmente, pero que se complementan entre sí: el tamaño, los grados de conectividad y la densidad de la red.

## 2. Definición operativa de red personal del estudio: Redes Sociales de Intercambio

Dirks<sup>(10)</sup> ha hecho notar que el término red se conforma a dos usos principalmente: a) el conjunto de relaciones diádicas referidas a un individuo determinado y centradas en este individuo (Redes Egocéntricas o Personales); y b) el campo de las relaciones sociales en general, sin referirse a un foco individual. Si bien el segundo uso es más amplio y aborda a una red como una totalidad sin un centro, es el primer uso que metodológicamente más se ocupa. La información recolectada a través del Enfoque de Redes Sociales "corresponde a lo que se conoce por redes egocéntricas porque éstas se

<sup>10</sup>Dirks, Robert. 'Network groups and adaptation in an Afro-Caribbean Community'. En *Man*, vol.7, num. 4, Diciembre de 1972. Pps. 565-566. En: Lomnitz, Larissa. 'Cómo sobreviven los marginados'. Primera edición 1975. Décimo tercera Edición 1997. Siglo XXI Editores. México. Pp. 149.

construyen a partir de las relaciones que reporta cada individuo seleccionado al azar dentro de una población de interés" (Espinoza 1998:23).

La Red Egocéntrica es definida por Bott (1990:365) como "todas o algunas de las unidades sociales (individuos o grupos) con los que un individuo, o un grupo concreto, está en contacto". Desde otra perspectiva, Lomnitz (1975) si bien ocupa el mismo tipo de Red Egocéntrica en su investigación de una barriada pobre de México, esta autora confecciona su propia definición acorde con su estudio, en el cual al considerar a toda relación social como una relación de intercambio recíproco define a la Red Egocéntrica como "el conjunto de individuos con quienes el ego intercambia recíprocamente bienes y servicios, por lo que al ser esta clase de red un conjunto de relaciones diádicas de intercambio recíproco de bienes y servicios, se puede definir como un conjunto de individuos entre los cuales se producen eventos de intercambio"(Lomnitz 1975:141).

Para lo efectos de este estudio la red personal es entendida como una *red social de intercambio*. Esta red social de intercambio considera a todo tipo de transacciones existentes entre dos personas que tienen una función de apoyo al quehacer microempresarial. Esto permite abordar a los microempresarios como sujetos que manejan y se apoyan para desenvolverse económicamente con redes sociales de intercambio compuestas por diversas categorías generales de intercambio de bienes y servicios (Lomnitz 1975:35): 1)El intercambio de mercado, en que circulan los bienes y servicios sobre la base de la oferta y la demanda, sin generar relaciones duraderas; 2) La redistribución de bienes y servicios, que primero se concentran en un determinado individuo o institución, de donde fluyen hacia la comunidad o sociedad; 3) El intercambio recíproco de favores y de regalos que es consecuencia y parte integral de una relación social.

Entonces, en este estudio, la red personal esta constituida por relaciones de intercambio que están basadas en la norma de reciprocidad. Por lo tanto, para dar cuenta de los distintos tipos de transacciones propuestos se concibe al principio de reciprocidad como una norma variable en intensidad. Por este motivo se considera el esquema de reciprocidades propuestos por Shalins<sup>(11)</sup>: reciprocidad generalizada, reciprocidad equilibrada y reciprocidad negativa.

---

<sup>11</sup> Shalins. Marshans. 'Las Sociedades Tribales'. Nueva Colección Labor. Barcelona 1972. España. Tercera Edición 1974.

a) Reciprocidad Generalizada: Estas transacciones son por lo menos putativamente altruistas, sobre las líneas de una asistencia prestada, y si es posible y necesario, devuelta. El lado social de la relación supera al material y, en cierto modo, lo encubre, como si no contara. Esto no significa que no halla que corresponder, pero la esperanza de reciprocidad queda indefinida, no se especifica en lo relativo a tiempo cantidad ni calidad.

b) Reciprocidad Equilibrada: Este es el intercambio directo, es decir, la retribución es inmediata y equivale en valor a las mercancías recibidas. La reciprocidad equilibrada es menos personal que la generalizada, o sea, mirada desde nuestra superioridad transgeneracional, 'más económica'. La gente actúa adherida a intereses económicos y sociales separados. Las relaciones entre personas se rompen cuando no existe una vuelta.

c) Reciprocidad Negativa: Es un intento de obtener algo gratuitamente, es decir, son transacciones iniciadas y enfocadas hacia una ganancia utilitaria neta.

Para ese autor, la inclinación a practicar una u otra forma de reciprocidad está organizada sectorialmente: Son los parientes más próximos los inclinados a compartir, a entrar en la reciprocidad generalizada, y los distantes y los no parientes, con quienes se comercia. En efecto, la actuación de las distinciones sectoriales sobre la reciprocidad se complica con el influjo de la distancia espacial en las medidas de 'proximidad de parentesco'. (Shalins 1972:132)

En la realidad tribal, los diferentes sectores están graduados por la sociabilidad. Alta y positiva en la esfera interna del próximo parentesco, la sociabilidad declina a medida que se amplía el sector de relaciones sociales, aumentando en carácter neutral en círculos distantes y, finalmente, convirtiéndose en negativa del todo en el campo intertribal (Shalins 1972:35). En efecto, las condiciones del intercambio son impuestas por las relaciones de las partes con él: A diferentes relaciones diferentes condiciones (Shalins 1972:120). Por lo tanto, este esquema de reciprocidades permite efectuar un análisis de cualquier tipo de intercambio o transacción realizada en el ámbito urbano.

Desde otra perspectiva es interesante rescatar los planteamiento de Marcel Mauss<sup>(12)</sup> respecto a que la vida social debe ser considerada como un *fenómeno social 'total'* en donde se expresan a la vez todo tipo de instituciones. Es decir, no sólo lo económico tiene protagonismo para este estudio sino que también son relevantes la multitud de cosas sociales que están en constante movimiento. En este sentido para Mauss (1923) el intercambio al interior de una sociedad no se reduce solamente a bienes o riquezas, muebles e inmuebles, cosas útiles económicamente; tales intercambios engloban algo más ya sean gentilezas, festines, ritos, entre otros. Así el intercambio de mercado sólo ocupa un momento. Es decir, la circulación de riquezas es sólo uno de los términos de un contrato mucho más general y permanente. A esta forma de intercambio Mauss (1923) lo denomina como un *sistema de prestaciones totales y de contraprestaciones*. Por lo tanto, el concepto de reciprocidad que este autor postula (aunque nunca menciona el término de reciprocidad en su Ensayo sobre el don) tiene que ver con la existencia de tres obligaciones respecto al don: dar, recibir y devolver.

Por lo tanto, si bien en este estudio no siempre las relaciones de intercambio que componen una red personal pueden ser catalogadas y analizadas desde la perspectiva que lo hace Mauss (1923) la cual tiende a parecerse más a la reciprocidad generalizada y equilibrada propuesta por Shalins (1972), este autor nos entrega argumentos valiosos para comprender que detrás de una relación social no solo existe un intercambio de riquezas o elementos económicamente valiosos, también existe una mediación de otros aspectos de igual relevancia como lo es el de construir sociedad.

Así, el intercambio de bienes y servicios se encuentra ligado a la existencia de redes sociales las cuales, como campos sociales, pueden definirse simultáneamente a través de relaciones sociales y de intercambio. En este sentido, en toda relación económica subyace una relación social, en donde existe una mediación de los bienes y servicios mediado por la norma de reciprocidad. Pero también dichas relaciones sociales deben ser vista desde la perspectiva del *hecho social total*, en donde no solamente existe un sistema de intercambios de valores económicamente valiosos sino que también existe una circulación de bienes culturales y sociales que están más allá de un bien específico y que permiten mantener al hombre en sociedad.

---

<sup>12</sup>Maus, Marcel. 'Ensayo sobre los dones. Razón y forma del cambio en las sociedades primitivas'(1923). En: 'Sociología y Antropología'. Colección de Ciencias Sociales. Editorial Tecnos. Madrid España 1991.

### 3. Factores de que influyen y de los que depende la constitución de una red social

La unidad de análisis del Enfoque de Redes Sociales son las relaciones sociales. Es decir, el "elemento básico de la teoría de las redes sociales es la capacidad de desplazar la unidad de análisis de los estudios sociales desde atributos individuales a las relaciones entre individuos. Al ser las relaciones sociales la unidad de análisis, tal condición permite transitar entre distintos niveles de agregación sin cambiarse de unidad de análisis, es decir, de la relación entre individuos se puede traspasar niveles de agregación y moverse desde relaciones familiares a relaciones con instituciones sin necesidad de cambiar la categoría de análisis" (Espinoza 1998:23).

En este sentido, como las redes sociales dan cuenta de las relaciones sociales que tiene un sujeto determinado, las redes sociales hacen referencia tanto a los lazos que se hacen con individuos como también con las instituciones privadas o públicas. Si bien el establecimiento de relaciones sociales con instituciones, como cuerpo corporado (Municipio, Hospitales, Bancos, entre otros) no es lo mismo que tener relaciones con personas debido a la excesiva distancia social existente y por la impersonalidad de las relaciones, su consideración y tratamiento al interior de una red social se aborda a través de los medios por los cuales dichas instituciones establecen conexiones con los individuos externos de ella, a través de los lazos de las personas que los componen<sup>(13)</sup>.

Si es la relación social la unidad componente y básica de una red social, se puede plantear que dicha red social depende de la *estabilidad y de la continuidad de las relaciones sociales* (Bott 1990). Esto es que toda relación social va a tener cierta *intensidad de intercambio*. En este sentido se adopta la definición propuesta por Lomnitz (1975:141) quien la conceptúa a la intensidad de intercambio como "la medida del flujo recíproco de bienes y servicios, tanto en cantidad y frecuencia como en su valor social en un intervalo de tiempo dado".

La estabilidad y continuidad de las relaciones sociales como la misma intensidad del intercambio dependen de cuatro factores. Estos factores son los que Lomnitz (1975) propone en su estudio de una barriada de México: la distancia física, la distancia social, la distancia económica y la distancia

<sup>13</sup>Bott (1990) descubrió que las relaciones de un Hospital con su entorno, como grupo corporado, estaban mediadas por vínculos que consistían en lazos a través de personas que actuaban a título individual.

sicológica<sup>14</sup>). A continuación se describen cada uno de los factores considerando siempre su influencia en la constitución de las redes sociales como también en los grados de conectividad de las mismas.

### 3.1. La Distancia Social

La *Distancia Social* es un factor que influye a una red porque a menor distancia social entre los miembros de una red, mayores serán las posibilidades de que se frecuenten, y por ende, de que se mantenga la estabilidad de la red y de las relaciones sociales. En toda sociedad las categorías de distancia social formal conlleva ciertas prescripciones de intercambio, tales como las obligaciones de padre e hijos, que están sujetas a una reciprocidad diferida durante toda la vida de éstos. En general existen intercambios prescritos por la cultura para cada caso de distancia social: entre hermanos, entre compadres, entre amigos o entre vecinos. Por lo tanto se puede afirmar que la categoría de distancia social formal conlleva ciertas prescripciones de intercambio la cual provoca una forma determinada de relación social, de confianza, de reciprocidad y de trato en el intercambio (Lomintz 1975)

Por ejemplo, el caso de redes con un predominio de lazos familiares es el mejor ejemplo de redes altamente concetadas, puesto que la condición de parientes permite que se conozcan unos con otros, independientemente de la distancia física en que se ubiquen. Las diferencias en la frecuencia e intensidad de contacto de las familias con sus parientes se pueden atribuir en parte, a diferencias en la frecuencia e intensidad de contacto de los propios parientes entre sí al margen de la familia. Cuanto más alto sea la conectividad de una red familiar, más probabilidades hay de que esa familia visite a sus parientes. Si los parientes se ven los unos a los otros frecuentemente, tienen entonces la capacidad de ejercer una presión firme, casi colectiva, sobre la familia para que ésta guarde las obligaciones del parentesco (Bott 1990). Por lo tanto siempre que estemos ante redes altamente conectadas podemos encontrar en su núcleo relaciones de parentesco, siendo un ejemplo clarificador de esta situación, cuando los parientes residen, viven y trabajan juntos.

---

<sup>14</sup>Estos factores al influir en las relaciones sociales también influyen en los grados de conectividad y densidad de una red. O dicho de otra manera, la conectividad de una red depende de la estabilidad y de la continuidad de las relaciones. Por ejemplo, la red de una familia llegará a estar menos unida si tanto la familia como los demás miembros de la red tienen movilidad tanto en términos espaciales como sociales, de tal forma que el contacto disminuya y se establezcan nuevas relaciones.(Bott 1990: 22)

Para Bott (1990) el parentesco dentro de la red, es importante por tres razones de importancia: a) es especialmente fácil que los parientes se conozcan entre sí, de forma que el sector reticular de parientes es probablemente el más unido de todos; b) la relación con y entre parientes próximos es relativamente duradera; y c) los parientes siempre apoyan. Ahora, si bien las relaciones de parentesco resultan ser un ejemplo claro de distancia social pequeña, se tiene que decir que su situación contiene una complejidad mayor debido a los otros factores.

Aunque "la base de la red es la familia" (Lomnitz 1975:161) se debe plantear que "el tipo de vínculo genealógico si bien puede explicar hechos relacionados con el contacto no lo hace con todos" (Bott 1990:172). En este sentido, las relaciones familiares como no son producto de una libre elección personal, se debe considerar la calidad del contacto con los parientes como el resultado de diversos factores que operan en combinación conjunta de manera compleja. Por ejemplo, para Lomnitz (1975), en la marginalidad la mera consanguinidad no es condición suficiente para el intercambio recíproco: Si el pariente vive lejos la intensidad de intercambio disminuye. Es muy difícil para una familia, especialmente si tiene hijos pequeños, mantener relaciones íntimas con parientes geográficamente distantes. Pero también, la proximidad física de los parientes con respecto a la familia no significa siempre una intimidad. En este sentido, si "los parientes viven cerca, dicha familia puede mantener un estrecho contacto con ellos, pero no está obligada a hacerlo" (Bott 1990:167).

### 3.2. La Distancia Física

La *Distancia Física* es uno de los factores que influye a las redes sociales porque la distancia física conlleva a que si espacialmente la red se desenvuelve en espacios barriales, tal situación facilita que sus integrantes tengan mayores posibilidades de conocerse y de entablar relaciones entre ellos. Es decir, si existen miembros que se distancian espacialmente va a provocar que dichos miembros tengan mayores oportunidades de establecer nuevas relaciones con personas desconocidas para los demás miembros, y por ende, tenderán a distanciarse. A mayor cercanía, mayores probabilidades de mantener los contactos; a mayor lejanía, menores son las posibilidades de contactarse.

En los habitantes de los sectores de escasos recursos de la ciudad han configurado una identidad sociocultural propia facilitada por los intereses y por las experiencias compartidas que tienen como

creadores y como usuarios del espacio urbano. La búsqueda común por mejores condiciones de vida para sus familias y la lucha por la consecución de servicios públicos que la ciudad ofrece a estos grupos sociales, han contribuido a convertir a los barrios en el referente espacial básico para el autoconocimiento cultural de estos sectores urbanos de escasos recursos (Lomnitz:1975). En este sentido, el vecindario influye en la localización de las redes: si la red de una familia tiene alcance local, esto es, si la mayor parte de los miembros viven en el mismo barrio, de forma que son mutuamente accesibles, es más fácil que se conozcan los unos con los otros que si vivieran dispersos por todo el país"(Bott 1990: 143)

En general, en la barriada, "la vida se compone de una sucesión interminable de emergencias imprevistas: entonces la ayuda mutua requiere cercanía física para ser viable y eficaz" (Lomnitz 1975: 26). La cercanía física es de una importancia evidente: A mayor vecindad, mayor interacción social y por lo tanto, mayores oportunidades de intercambio<sup>(15)</sup>. Por lo tanto la vecindad (aún entre individuos no emparentados) hace que se generen relaciones de intercambio recíproco e intensos.

### 3.3. La Distancia Económica

La *Distancia Económica* es el otro factor que influye en la constitución de una red porque una situación económica mutua de recursos y de carencias determina las necesidades, y por lo tanto, la intensidad del intercambio. Es decir, la igualdad económica de los miembros de una red permite una mayor reciprocidad porque existe simetría en los intercambios.

---

<sup>15</sup>Por cierto que frente a esta situación no se puede obviar ni dejar de lado 'la influencia de la modernidad, de los medios de comunicaciones y de la tecnología (televisión, el teléfono, internet, diarios, entre otros) en el interior del hogar urbano subvertiendo el límite de lo público y de lo privado, entre el hogar y el exterior. Ejemplo de esto es el teléfono que abre a los hogares hacia un exterior no territorial permitiendo por primera vez, establecer una red de vínculos sociales sin salir del hogar'. Quevedo Luis Alberto. 'Las instituciones de la mirada y el control de fin de siglo'. En: 'Globalización e identidad cultural'. Colección Desafíos del siglo XXI, Ediciones CICCUS, 1997. Pp.261. Compls. Bayardo y Lacarrieu. En este sentido, para esta investigación la cercanía física de los sujetos urbanos sigue siendo un factor que influye en la intensidad del intercambio y en el establecimiento de relaciones sociales, y por ende, en el establecimiento de las redes sociales. Sin desconocer este elemento propio de la modernidad, mencionado anteriormente, como es el uso del teléfono, éste sólo se convierte en un medio de contacto social, y no necesariamente, en un factor determinante para el establecimiento de las redes sociales. Si bien debe considerarse este factor, es el encuentro social 'cara a cara' el que sigue siendo lo determinante en este sentido.

Un mayor nivel económico se traduce en cambios de modo de vida (vivienda, muebles, artículos eléctricos), se produce generalmente una marcada reducción en las relaciones de reciprocidad. Eventualmente, esto conduce a una disminución de la confianza, y a la separación del individuo de la red. La familia económicamente ascendente se muda a una vivienda alejada de la red, muchas veces situada fuera de la barriada. Estos patrones muestran que la función esencial de las redes de intercambio recíproco para Lomnitz (1975:17) es dar una respuesta específica a la inseguridad económica en la pobreza urbana: "Cuando una familia posee seguridad suficiente, no le conviene integrarse a una red que no pueda ofrecerle más de lo que ya tiene. Por la misma razón, es necesario que los integrantes de la red se interesen por la igualdad económica mutua, puesto que el auge económico de un miembro significará su alejamiento de la red" (Lomnitz 1975: 170).

En cada momento, la situación mutua de recursos y de carencias determina las necesidades, y por lo tanto, la intensidad del intercambio. Se observa, que cuando cambia el nivel económico relativo entre individuos se tiende a interrumpir su relación de reciprocidad, se convierte en una relación asimétrica. Por lo tanto, uno de los factores de distanciamiento más frecuente es resultado de la movilidad socioeconómica. Ya Shalins (1972:166) había observado en el esquema tribal que "un desnivel económico reduciría el contenido de sociabilidad de las transacciones equilibradas"

Para el caso de los parientes, se puede observar que cuando uno de ellos "sube de estatus, independizándose de la necesidad de intercambio económico con los demás miembros de su red familiar, se abstiene de solicitar ayuda y eventualmente se va a vivir a otra parte. La frecuencia del contacto entre tales parientes disminuye notablemente, aún tratándose de hermanos" (Lomnitz 1975:136).

Bott (1990) acoge la idea de que es bastante probable que la presencia de lazos económicos entre parientes no esté estrechamente correlacionada con el estatus de clase ni con el prestigio, pero si acepta que en el caso de parientes lejanos tal situación involucra un distanciamiento y, por consiguiente, una disminución del intercambio y de la reciprocidad: "Las diferencias de estatus ocupacional (...) no parece que condicionasen mucho la elección del contacto entre parientes (...) un análisis del material (...) indica que tales diferencias objetivas de estatus son importantes sólo cuando

son muy grandes, y que afectan más a las relaciones con parientes distantes genealógicamente que a las mantenidas con los más próximos" (Bott 1990:165)

Uno de los factores que influye en las relaciones y en el grado de unión con los parientes lo refleja el tipo de lazo económico existente en la base de dichas relaciones, es decir, "en cuanto más elevado el grado en que los parientes comparten derechos de propiedad de empresas comunes, y mayores las expectativas de heredar bienes los unos de los otros, más apretados serán los lazos mutuos" (Bott 1990:165). Por lo tanto, "si los lazos económicos entre los miembros de una red se dan con más fuerza con los parientes que con los amigos o vecinos, se puede plantear que la interconectividad de la red aumenta si los parientes pueden ayudarse entre sí" (Bott 1990: 142).

#### 3.4. La Distancia Psicológica

La *Distancia Psicológica (confianza)* es entendida como el deseo y la disposición de entablar y sostener una relación de intercambio entre dos personas. En este sentido, la confianza depende de los tres factores mencionados anteriormente, es decir, la confianza implica familiaridad (cercanía social), oportunidad (cercanía física) y conocimiento de mutuas necesidades y de carencias (cercanía económica) (Lomnitz 1975:26). La confianza implica la existencia de tres características: a) capacidad y deseo para entablar una relación de intercambio; b) voluntad de cumplir con las obligaciones implícitas en dicha relación; c) familiaridad mutua suficiente para servir de base a un acercamiento con probabilidad de no ser rechazado.

Por lo tanto el concepto de confianza si bien es asociado a la distancia social (los hermanos por ejemplo), en un contexto urbano esto es más complejo por las distancias espaciales existente. Por lo tanto, la confianza sirve para describir las relaciones sociales más fluidas que predominan en la situación urbana (Lomnitz 1975:26). En este sentido, el grado de confianza en una red se exterioriza en las formas de trato y de convivencia. Los parientes consanguíneos no solamente se prestan artículos de uso personal, sino que acostumbran un trato más informal. A menor confianza, mayor formalidad (Lomnitz 1975:161). En efecto, se dice que los sujetos de las unidades domésticas en los sectores

urbanos de escasos recursos, están activamente integrados a estas redes de ayuda mutua, intercambio y circulación de bienes y servicios, basados en la confianza y la reciprocidad<sup>16</sup>).

Muy bien se puede pensar que tanto el intercambio recíproco como los factores que Lomnitz (1975) propone que lo influyen no sea aplicables en un contexto de no pobreza como es el caso de los microempresarios pero como se argumentará a continuación la confianza y el intercambio recíproco no se restringen necesariamente a la pobreza y a la marginalidad<sup>17</sup>. Velez-Ibañez<sup>18</sup> ha establecido "que la confianza y el intercambio recíproco trascienden de los sectores que Lomnitz había estudiado' (pobreza), es decir, este autor logró establecer que 'la existencia de reciprocidad, y de la confianza como cemento de las relaciones sociales, se encuentra en toda variedad de clases, residencia y sectores institucionales". Desde esta perspectiva, Velez-Ibañez (1993-32) dice que "las condiciones necesarias y suficientes para la existencia de la confianza es la existencia de la incertidumbre del contexto, indeterminación de las relaciones, escasez de recurso o ambigüedad del estatus (...) En este sentido, la mayoría de los contextos posee cierto grado de incertidumbre y todas las relaciones dejan espacios para la negociación y manipulación".

En resumen, la conectividad no depende tan sólo de las semejanzas ocupacionales y de la proximidad del domicilio, aquella es la resultante compleja de innumerables decisiones adoptadas por todos los miembros de la red, de acuerdo con combinaciones particulares de necesidades personales y factores situacionales: presencia o ausencia de lazos económicos entre los parientes; proximidad de domicilio; oportunidades para el establecimiento de elecciones del barrio y fuera de la red de parentesco, en fin, hay un complicado conjunto de factores relacionados con la movilidad espacial y social.

<sup>16</sup>Hardy, Clarisa. 'Estrategias Organizadas de Subsistencia: Los Sectores Populares frente a sus necesidades en Chile'. Documento de Trabajo N° 41. PET. Santiago Chile. 1985. Pp.19

<sup>17</sup>Lomnitz no sólo hizo estudios de redes sociales en ámbitos de la pobreza urbana en la Ciudad de México. También efectuó, anteriormente, estudio de redes sociales con la clase media chilena. En este estudio encontró que el intercambio recíproco de servicios económicamente valiosos (favores) constituía un recurso en la lucha por la conservación del nivel de vida deseado por un estrato social que no contaba con una base económica sólida.

<sup>18</sup> Velez-Ibañez, Carlos G. 'Lazos de confianza: Los sistemas culturales y económicos de crédito en las poblaciones de los EE.UU y México'. Fondo de Cultura económica. Primera Edición en inglés, 1983. Primera Edición en Español, 1993, México. Pp.31

#### 4. Las redes sociales en el contexto urbano

Abordar a los microempresarios, insertos en comunidades urbanas, bajo premisas territoriales no es productivo porque los microempresarios se insertan no tan sólo en una comunidad local y territorial sino que también puede desenvolverse y transitar por distintas comunidades territoriales en el contexto urbano. De este modo el Enfoque de Redes Sociales se convierte en un campo fructífero para establecer las pautas de sociabilidad existentes en una comunidad a partir de la propia sociabilidad de los microempresarios que en ella se insertan. Por tal motivo es necesario comprender como es el comportamiento social de todo individuo urbano, es decir, como se comportan las redes sociales en el contexto de la ciudad.

Lo primero que se debe decir es que "las 'familias urbanas no 'viven' en grupos, 'viven' en redes, si se puede utilizar la expresión 'vivir en' para describir la situación de estar en contacto con un conjunto de personas y organizaciones, algunas de las cuales están en contacto entre sí, y otras no" (Bott 1990:359). "En una red, por definición, las unidades externas que la componen no forman un todo social más amplio, no están rodeadas por un límite común: por ejemplo, la familia X mantiene una serie de relaciones con amigos, vecinos y parientes a los que podemos llamar A,B,C,D...N; de todas las personas ajenas a la familia, se verá que sólo algunas se conocen entre si; no forman un grupo organizado; así podría conocer a A y a C pero a ninguno de los otros. Además todas estas personas tendrían amigos, vecinos y parientes propios pero desconocidos por la familia X" (Bott 1990:98)

Tal situación se hace más relevante cuando el barrio, como entorno inmediato de los sujetos urbanos, se caracteriza por la heterogeneidad de los actores que lo componen: esta compuesto por muchos actores sociales y culturales, diferenciados ya sea por la edad, el género, por desigualdades económicas, características las cuales tienden a generar diferencias al interior de estos espacios<sup>(19)</sup>.

Así "el barrio o la población, a pesar de ser espacios microsociales de diferenciación e identificación sociocultural por parte de los pobladores urbanos con respecto a otros sectores sociales, no significa

---

<sup>19</sup>Torres Carrillo, Alfonso.'Estudios sobre pobladores urbanos en Colombia: balance y perspectivas'. En: Revista Menguare. Departamento de Antropología de la Universidad Nacional de Colombia. Vol.8, Nº 9, 1993. Santafé, Bogotá, Colombia. Pp.139

que se conformen como una comunidad integrada o como un grupo organizado" (Torres Carrillo 1993:139). En efecto, "las relaciones sociales externas de todas las familias adoptan la forma de una red en vez de un grupo organizado. En un grupo organizado los individuos forman un todo social más amplio con objetivos comunes, roles interdependientes y una subcultura que los distingue. Por otro lado, en la configuración de redes, no todos los individuos que la componen, mantienen relaciones entre sí, si no sólo algunos"(Bott 1990: 98).

Si bien, en la ciudad, las familias o los individuos utilizan redes de relaciones externas, dichas redes no se limitan a tan sólo un espacio territorial específico: "el entorno social inmediato de las familias urbanas está formado por la red de relaciones sociales reales que aquellas mantienen, y no por el área local en que viven, independientemente de si estas relaciones están limitadas a dicha área o si están más allá de sus límites"(Bott 1990:139). Por lo tanto, si bien las redes sociales tienen como base a los hogares y al vecindario inmediato como campo de acción <sup>(20)</sup>, muchas veces, "configuran un campo de relaciones que se extiende en todas direcciones y que de hecho, en muchos casos, rebasa los límites físicos de la barriada" (Lomnitz 1975:143).

## **B.Segunda dimensión del estudio: Comunidad y Capital Social**

El concepto de comunidad, en el ámbito urbano, ha sido definido por distintos agentes políticos, planificadores y estudiosos de las Ciencias Sociales de manera funcional y a priori (Espinoza 1998). En este sentido, la discusión que se hace hoy en día respecto a la definición del Capital Social que tienen las comunidades se relaciona más con la utilidad y la función que tiene tal concepto en el contexto de la planificación social que con la realidad social existente en el contexto urbano. Esto quiere decir que los distintos agentes sociales y políticos tienden a definir, en los ámbitos de la pobreza, a la comunidad a base de un tipo de sociabilidad basada en la reciprocidad generalizada. Tal posición ha hecho que se efectúe un trabajo que muchas veces no dice relación con la realidad social y territorial de los sujetos urbanos (Espinoza: 1998).

### **1.La comunidad en el contexto urbano: algunos elementos para su análisis**

---

<sup>20</sup>Espinoza, Vicente.'Pobladores y participación: entre los pasajes y las anchas alamedas'. SUR Consultores. Centro de Estudios Sociales y Educación.Documento FLACSO N° 137. Marzo de 1993. Pp.36

Cuando se habla de comunidades locales se dan tres elementos para su definición<sup>(21)</sup>: *el territorio* definido como proximidad; la *estructura social* entendida como la interacción social integrada basada en la solidaridad; y la *identidad* como sentido de pertenencia. Estos tres elementos considerados si bien permiten establecer la idea de un modelo analítico de comunidad, definiéndola como un grupo humano que comparte una proximidad física, que tienen interacciones integradas basadas en la solidaridad y con un sentido de identidad que permite la pertenencia y la diferenciación con el resto de los 'otros', no deja de ser un modelo que muy probablemente sea tan sólo aplicable a las comunidades primitivas o campesinas.

Pero de todas maneras, tal concepción clásica de comunidad permite abordar a este concepto de una manera más dinámica y completa debido a que da cuenta de las tres dimensiones relevantes a considerar: la territorialidad, la estructura social y la identidad. No siempre la comunidad se constituye en un territorio con fronteras claras; no siempre la estructura social de una comunidad es netamente integrada ni esta basada en lazos intensos o recíprocos; y no siempre existe un sentido de pertenencia claro ni profundo.

Para Inkeles (1968) no siempre el criterio físico es un elemento crucial para la definición de una comunidad porque la proximidad física por sí sola no basta para constituirla. En este sentido, Inkeles (1968) plantea que 'la esencia de una comunidad radica en la noción de la existencia de vínculos comunes, de la pertenencia a un grupo que tiene común aprecio a ciertas cosas, materiales o simbólicas, así como en el reconocimiento de derechos y obligaciones respecto a todos los demás así identificados'<sup>(22)</sup>.

<sup>21</sup>Estos tres elementos que se toman para la conceptualización de comunidad local son tomados de una definición clásica de la sociología dada por Alex Inkeles, quien plantea que existen tres elementos básicos que permiten definir a una *comunidad*: 1) Cuando un conjunto de hogares está concentrado en una zona geográfica definida; 2) Cuando sus residentes muestran un grado considerable de interacción social integrada; y 3) Cuando tienen cierto sentido de solidaridad, cierta conciencia de que pertenecen a un grupo, independientemente de la consanguinidad, aunque exista. Inkeles, Alex. 'Qué es la sociología: introducción a la ciencia y a la profesión'. Manuales UTEHA, Número 273. Segunda edición, 1968, México. Pp.148-151

<sup>22</sup>Desde esta perspectiva, Inkeles (1968:150) plantea la existencia de dos tipos de comunidades: La *Comunidad Residencial*, que es aquella en la que el lazo que une a los componentes es la habitación en común dentro de un espacio físico socialmente determinado (un edificio, vecindario, un pueblo, entre otros); y la *Comunidad Moral o psíquica* que es aquella en la que el sentido de asociación se funda en lazos espirituales que implican valores, orígenes o creencias. Ambas pueden ser en gran parte latentes, teniendo un simple potencial de acción común; o bien activas, cuando sus miembros realizan interacciones con frecuencia e intensidad.

En la misma línea Patricia Safa<sup>(23)</sup> reflexiona acerca de los elementos que se debe considerar para la definición de una *comunidad*, planteando que uno de los caminos que se han recorrido para estudiar las culturas locales o la especificidad regional y local en el contexto nacional y más amplio, han sido estudios que intentan vincular los procesos sociales al territorio, es decir, como la configuración espacial contribuye a la formación de territorios reconocidos por sus características físicas y por los procesos particulares de desarrollo social y cultural. Desde esta postura lo 'local' se entendería como un territorio chico, más pequeño que el regional, socialmente reconocido como distinto a otros, con límites, con un nombre y con un referente colectivo. Pero tales intentos, para esta autora, no consideran la diversidad y las tensiones que se encuentran en el mundo urbano por lo cual propone que 'lo local' no se piense como una añoranza de lo que debería ser, sino como un espacio de identidades y de estatus en un contexto de fuertes desigualdades y diferenciaciones sociales que caracterizan las sociedades urbanas contemporáneas. Es decir, se debe pensar al territorio no como algo dado, estático, sin historia, sino como una configuración espacial compleja en donde se articulan los distintos niveles de la realidad y donde interactúan diferentes actores implicados en la delimitación y apropiación de este territorio con intereses e intenciones no sólo distintas sino también, en algunos casos, contradictorios o en tensión (Safa 1996:172).

Una propuesta similar tiene Porzecanski<sup>(24)</sup>, quien aborda a la comunidad a partir del Desarrollo en Comunidad, quien toma como base del proceso de desarrollo el concepto de subcultura el cual entiende *como el conjunto más o menos estereotipado de patrones de conducta, valores y creencias, característicos de un subgrupo dentro de una sociedad más amplia*. El criterio del que se parte es que no es el ámbito geográfico el que determina la comunidad, sino los grupos subculturales que la integran, cuyo grado de repercusión y participación social establece los verdaderos límites con los que debe trabajarse haciendo un análisis de las distintas variables que integran el concepto de subcultura.

---

<sup>23</sup>Safa, Patricia. 'De las historias locales al estudio de la diversidad en las grandes sociedades: una propuesta metodológica'. En: 'Globalización e Identidad Cultural'. Compiladores Rubens Bayardo y Monica Lacarrieu. Colecciones Desafíos del Siglo XXI, 1997, Buenos Aires, Argentina, Páginas: 167-181. Pp. 171

<sup>24</sup>Porzecanski, Teresa. 'Desarrollo de comunidad y subcultura'. Hvmánitas, Argentina, Buenos Aires. Tercera Edición, s/n año. Pp. 53

Siguiendo a Porzecanski (s/año) la autora señala que para efectuar un trabajo en microsistemas sociales, la zona (el territorio) no es más que una abstracción a la que se le atribuyen ciertos datos de tipo descriptivo, pero que queda alejada, por esa descripción, de la *realidad concreta humana funcionando*. Conocer ésta es un trabajo que parte de otras bases: la vivencia significativa microsocietal. La autora sostiene que es a partir de la localización e inmersión en grupos subculturales, que se puede obtener los elementos de construcción de la comunidad real. Sugiere que existe una estrecha correlación entre los caracteres que transforman a un grupo de vecinos en una comunidad y la subcultura a la que pertenecen. Afirma que no se trata de encontrar comunidades circunscriptas en zonas dadas, sino de reconocer los distintos subgrupos culturales que interactúan en una zona dada. Es decir, el territorio comunitario no puede preverse de antemano. Es a partir de los grupos subculturales existentes, en tanto acción repercute en un ámbito social (y no sólo geográfico) cómo la comunidad va a encontrar sus límites. Estos estarán dados por la máxima repercusión medible alcanzable y por el lugar donde genere la respuesta participativa. Por lo tanto *la comunidad real es el ámbito subcultural dentro del cual es factible lograr una repercusión participativa si se aplica el procedimiento de Organización y desarrollo de Comunidad.* (Porzecanski s/año: 53)

Entonces, si se toma en cuenta los planteamientos hechos por los autores antes mencionados (Inkeles 1968; Porzecanski s/año; Safa 1996) encontramos que la definición de *comunidad* basado en un criterio tan sólo geográfico plantea ciertas limitaciones para lograr una definición adecuada de una comunidad urbana, debido a que la comunidad está compuesta por diversos tipos de comunidades, por distintos grupos culturales y por distintas realidades, es un espacio de fuerte movilidad de sus actores que cruzan fronteras inventadas, con distintas identidades y estatus, en un contexto de fuertes desigualdades y diferenciaciones sociales que caracterizan las sociedades urbanas contemporáneas.

## 2. La estructura social comunitaria

Si bien se ha definido a la comunidad según criterios generales adecuados, tales como la territorialidad, la estructura social y la identidad, su definición se ha efectuado, generalmente, de manera funcional. El modo más generalizado de concebirla es la que plantea que esta se constituye cuando existe una

proximidad territorial, una identidad común y una estructura social constituida por relaciones sociales intensas y recíprocas. Tomemos una de estas dimensiones consideradas: la estructura social comunitaria. Lo que se establecerá a continuación es que para el caso urbano tales visiones no permiten abordar a la comunidad, como concepto analítico, de manera fehaciente porque la comunidad, inserta en un mundo urbano caracterizado por la complejidad social y cultural, no puede ser tratada a base de un modelo apriorístico o como una añoranza de lo que debiera ser, si no que debe ser abordada y entendida según la estructura social y las formas que toma su sociabilidad real.

En este sentido, Porzecanski (s/año:51) critica todas aquellas concepciones de comunidad que destacan elementos de vinculación, estructura acabada, medios comunes y fines comunes, característicos de un grupo social organizado y estructurado en tanto sector de la sociedad global. La división en zonas no corresponde estrictamente a una división en subculturas homogéneas caracterizadas principalmente por un modo de vida o un modo de pensamiento similares. El componente social y cultural de una zona determinada puede o no coincidir con una convergencia de intereses comunitarios. Hoy en día se advierte que todas las definiciones de comunidad convienen en dejar sentadas que no son adaptables a los grupos humanos urbanos. En otras palabras, los elementos que se destacan se avienen más al concepto de 'comunidad ideal' que al de 'comunidad real' porque es justamente el factor organizativo que emerge de las relaciones recíprocas continuadas; es la solidaridad que va creciendo y educando en común; es la conciencia de los problemas comunes, lo que se quiere lograr en el proceso de formación de una 'comunidad' propiamente hablando.(Porzecanski s/año:47), y por ende, el tipo de Capital Social que se desea establecer.

También Safa (1996) dice que se debe tener en cuenta la relación existente entre la diversidad cultural, la movilidad y el territorio, es decir, lo que caracteriza hoy en día a las sociedades modernas y complejas es precisamente el no compartir, las relaciones fúgaces y las conexiones entre gentes que conocen poco de las circunstancias de los otros; es una realidad de fronteras diluidas y de movimientos continuos de cosas y personas en donde la movilidad existente depende menos de las relaciones cara a cara. Para Safa (1996) la comunidad depende de los significados que le dan sus propios habitantes porque son ellos los que la viven y son ellos los que la usan. Esto es por ejemplo cuando algunos toman una posición parroquial para definir su

identidad, el arraigo y el compromiso con la comunidad. Otros en cambio, pueden establecer lazos más complejos o se abstienen de participar en la vida propia de la comunidad. Tales situaciones que se relacionan más con lo individual demuestran la complejidad de los procesos sociales y de identidad que subyacen al sujeto urbano. Porzecanski (s/año: 47) en la misma línea dice que no se encuentran, en principio, sino individuos con vínculos incipientes o superficiales, más que una mera proximidad geográfica casual, que el fenómeno de lo urbano se ha limitado a provocar, más que un esbozo de organización en instituciones generalmente informales y de poca estabilidad en cuanto a su existencia.

Bengoa<sup>(25)</sup> contextualiza esta situación de la comunidad apuntando que el origen del malestar colectivo hoy en día es producto de una depredación del Capital Social, es decir, cómo la cultura permite o impide la 'conmoción' de las personas en el establecimiento de los vínculos ciudadanos. En este sentido, la conmoción es un principio central de la cultura, es el eje de la solidaridad entre los miembros de la sociedad que se ha ido perdiendo acarreado la violencia de los jóvenes desarraigados. Esto es que la ausencia de vínculos compartidos produce violencia urbana, delincuencia, asaltos, asesinatos, entre otros.

De este modo, se pueden distinguir una gran variedad de tipos de comunidades locales por el tipo de relaciones que entre sus miembros se establezcan. Por un lado se encuentran aquellas comunidades de relaciones intensas, autocontenidas que mantienen poca relación con el exterior basadas en una historia y en experiencias compartidas. Otras, si bien se definen por elementos fuertes de identidad interna, los vecinos reconocen y establecen relaciones con la sociedad más amplia, compartiendo características de la sociedad moderna dada la movilidad y diversidad de sus habitantes que restringen que surjan sentimientos de arraigo. También existen comunidades más difusas, transitorias o anómicas que dificultan el reconocimiento de una identidad. En fin se debe aceptar la existencia de una gran diversidad de experiencias de territorialidad en la ciudad, por lo cual no es prudente la confección de modelos apriorísticos de comunidad.

---

<sup>25</sup>Bengoa, José. 'La comunidad perdida: Ensayos sobre identidad y cultura: los desafíos de la modernización en Chile'. Colección Estudios Sociales. ediciones SUR. 1996. Pp.46-47

Frente a esta realidad, Espinoza (1998) critica a aquellos autores que privilegian al Capital Social como aquella organización social basada en mecanismos de distribución comunitaria porque es una apuesta que plantea una visión restrictiva en función de políticas de desarrollo de manera instrumental, es decir, apuntando a los programas de desarrollo y a la organización en comunidad. Dice que se basa en una definición de comunidad restrictiva que se identifica con una reciprocidad generalizada como principio organizador de la vida social, lo cual es un error debido a que tal propuesta concibe, y valga la redundancia, a la comunidad bajo una sola forma por lo que se convierte en un programa. Espinoza propone que existen diversas formas de gestión dependiendo de la estructura de la comunidad, por lo que el instrumento de medición de Capital Social debe considerar todas las posibles relaciones entre las entidades de interés, de forma que sea posible identificar no sólo una si no varias formas de organización social, y por ende, de comunidad.

De este modo la idea de una comunidad ideal, basada en las relaciones recíprocas continuadas en un contexto de solidaridad y con una conciencia y acción para enfrentar problemas en común, no deja de ser tan sólo un tipo de comunidad<sup>(26)</sup>, es decir, lo ideal para un planificador en función del desarrollo. Por lo tanto, se debe aceptar, tal como lo plantea Porzecanski (s/año), que no se debe tener una bosquejo en abstractum de una comunidad, una 'añoranza' en términos de Safa (1996), si no que se debe conceptualizar y abordar a la comunidad real a partir de las distintas subculturas que la integran (Porzecanski s/año) o a través de la especificidad que toma la estructura social de una comunidad según Espinoza (1998).

---

<sup>26</sup>Para Roberto Martínez Nogueira este planteamiento lleva a la clásica relación existente entre el individualismo y el comunitarismo. El autor plantea que el enfoque individualista se basa en la libertad asociada al desarrollo, es decir, se basa en una noción de racionalidad en el que el protagonista es el actor pensante y consciente de la sociedad. Por el otro lado, el enfoque comunitarista subraya el valor de la identidad en el marco de la fragmentación, la cual se expresa en pertenencias primarias e inmediatas, sustentadas en los lazos emocionales: el ámbito geográfico de vida o el grupo étnico, todo lo cual se enmarca en una 'obligación' ante la sociedad como simiente de integración. Frente a estos dos enfoques extremos, por un lado el individualismo extremo y por el otro el comunitarismo, el autor revela la importancia de las redes sociales porque estas permiten rescatar al individuo como un sujeto histórico con pertenencia múltiples. Martínez Nogueira Roberto. 'Redes Sociales: Más allá del individualismo y del comunitarismo'. En: 'Redes: el lenguaje de los vínculos. Hacia la construcción y el fortalecimiento de la sociedad civil'. Elina Dabas y Denise Najmanovich Compiladoras. Paidós. Buenos Aires. Argentina. 1995. Pp.337-345

En este sentido la comunidad basada en la reciprocidad generalizada, con fines comunes y basada en lazos intensos en un extremo, y la comunidad sin cohesión y desintegrada socialmente se constituyen en sí como formas particulares de comunidades (Safa 1996; Espinoza 1998). En este sentido, se sigue el planteamiento Espinoza (1998), quien plantea que no sólo el modelo de *comunidad* no debe ser tomado de manera a priori, sino que debe ser tomado flexiblemente de manera que permita caracterizar diversos tipos de estructuras comunitarias. Por lo tanto se asienta la relevancia del Enfoque de Redes Sociales porque éste permite establecer pautas de sociabilidad sin necesidad de recurrir a definiciones apriorísticas de la estructura social de una determinada comunidad.

Entonces, independientemente de las definiciones que se han expuesto como de los argumentos que se han dado respecto a la relevancia del ámbito local hoy en día, se debe decir que existe la tendencia de concebir a la sociabilidad y a la estructura social comunitaria desde una perspectiva a priori, es decir, se tienden a esquematizar al territorio local como un conjunto de comunidades que se manejan con un tipo de sociabilidad basado en lazos con un fuerte soporte de reciprocidad generalizada, sobre todo en estudios que se han hecho en ámbitos de mayor vulnerabilidad, en el de la pobreza.

Desde esta perspectiva, un estudio basado en el Enfoque de Redes Sociales, permitirá conocer la sociabilidad y el desenvolvimiento social del sector microempresarial, un sector que por lo demás no tiene como significativo necesariamente a la pobreza, sin tener ni basarse en una estructura social predefinida. Esto permite comprender y abordar a cualquier sujeto urbano inserto en un territorio local de manera fehaciente tomando como base su propia estructura social en la que se desenvuelve.

### 3. Comunidad, Capital Social y el Enfoque de Redes Sociales

Como se ha argumentado, en los ámbitos de la pobreza los agentes de la planificación local tienden a trabajar y abordar a las comunidades pobres desde premisas conceptuales construidas a priori, o sea, se tiende a concebir a la sociabilidad y la estructura social comunitaria como una sociabilidad constituida por lazos con un fuerte soporte de reciprocidad. En este sentido, el Enfoque de Redes Sociales permite efectuar un trabajo a partir, justamente, desde la realidad humana funcionando: "El Enfoque de Redes Sociales permite al investigador construir una imagen a partir del estudio de las relaciones entre sus miembros sin necesidad de recurrir a definiciones a priori (...) antes de adoptar un

modelo rígido de comunidad se debe optar por tomar una perspectiva más flexible que permita caracterizar diversos tipos de estructura comunitaria (...) El Enfoque de Redes Sociales permite dar este paso, al establecer pautas de sociabilidad sin necesidad de recurrir a definiciones apriorísticas de la estructura social. La desintegración social o la comunidad de reciprocidad generalizada se convierten así en casos particulares de un modelo general de red social" (Espinoza 1998: 3).

Espinoza (1998) propone al Enfoque de Redes Sociales como un instrumento relevante que permite al investigador construir una imagen de comunidad a partir del estudio de las relaciones entre sus miembros sin necesidad de recurrir a una definición a priori. Es decir, en el contexto del análisis del Capital Social hay un desplazamiento constante de la unidad de análisis entre los niveles comunitarios al individual. Este desplazamiento de la unidad de análisis es posible porque cada grupo no se constituye por la agregación de individuos con características comunes, sino porque la unidad de análisis es la relación social misma. Los grupos existen donde hay una densidad de relaciones mayor y no donde hay un grupo de individuos con las mismas características, es decir, los grupos o configuraciones a que da origen el análisis de redes sociales corresponden a individuos similares no por sus atributos, sino porque comparten un mismo set de relaciones.

El elemento básico de teoría de las redes sociales es la proposición de desplazar la unidad de análisis de los estudios sociales desde los atributos individuales a las relaciones entre individuos. El privilegio por las relaciones sociales permite resolver dos problemas. Uno, construir agrupaciones sin recurrir a definiciones a priori al análisis, basadas en atributos; y dos, lo que permite resolver este enfoque es transitar entre distintos niveles de agregación sin cambiar la unidad de análisis, es decir, de la relación entre individuos puede traspasar niveles de agregación y moverse desde relaciones familiares a relaciones con instituciones sin necesidad de cambiar categorías de análisis. (Espinoza: 1998)

Por lo tanto, la conectividad de la red social de un microempresario permiten conocer las características de la sociabilidad existente en la comunidad territorial en la que se inserta y se moviliza el sujeto de estudio. Es decir, si una red social se desenvuelve espacialmente cerca, si los componentes de dicha red se enmarcan en una categoría de distancia social pequeña, si existe un tendencia a

relacionarse con individuos de un mismo estatus económico, y que por ende, con fuertes lazos de confianza, muy bien podría establecerse que se está frente a un microempresario que se inserta en un tipo de comunidad con una estructura social integrada. Por el contrario, si la red social presenta características opuestas a las presentadas dicho sujeto estará inserto en una comunidad con una estructura social menos integrada o con otro tipo de integración. Ahora bien, se debe tener presente que cuando se plantea que la conectividad de una determinada red permite develar la estructura social de una comunidad, no significa que a partir de una sola red se pueda generalizar las redes sociales de todos los individuos que habitan en una determinada comunidad ni menos la estructura social de ella. Lo que se plantea es que el análisis de la red de un microempresario puede permitir abordar a este sujeto sin tener una mirada apriorística de su desenvolvimiento social y no decir: 'todos los microempresarios se desenvuelven socialmente como los sujetos que viven en la Cerrada del Cóndor'<sup>27</sup>'.

En resumen, el concepto de comunidad y su forma de abordarla, como estructura analítica, como una elaboración y abstracción concreta de la realidad, ha sido considerarla desde una visión (una más de las existentes) implementada desde la planificación y desde los investigadores sociales, los que la definen más bien a partir de criterios territoriales (Comunidad Residencial) o de manera apriorística basándose en una sociabilidad que limita con el Desarrollo Comunitario. Pero también se ha planteado como tales criterios han influido en la discusión que se tiene respecto a la definición del Capital Social provocando que algunos autores, como Moser (1996) y Putnam (1998), aborden el término de manera funcional. En fin, se ha demostrado que el Enfoque de Redes Sociales es un soporte importante para abordar a cualquier sujeto urbano inserto en una comunidad local de manera fehaciente y acorde con la realidad existente.

---

<sup>27</sup>Cerrada del Cóndor es una barriada mexicana en donde Lomnitz (1975) hizo su estudio clásico 'Cómo sobreviven los marginados'(Idem).

## C. Tercera dimensión del estudio: microempresa, informalidad y redes sociales

"Las unidades de producción son contextos sociales en donde se combinan los factores de producción, por lo tanto, son estas unidades las que establecen las relaciones sociales dentro de las cuales los individuos llevan a efecto el proceso de producción" (Godelier 1980:13)

1. Acerca de la definición de microempresa y su relación con el sector informal urbano (SIU): la ilegalidad y las relaciones familiares como elementos definitorio

### 1.1. Microempresa y Sector Informal Urbano (SIU): su relación y diferencias

El término de microempresa es conceptualizado de modos diversos, producto de la heterogeneidad de enfoques y aproximaciones existente<sup>(28)</sup>, pero todos ellos hacen alusión a lo mismo: son pequeñas unidades económicas que cubren un importante sector de la economía, caracterizándolas, la mayoría de los análisis, por la producción de bienes y servicios a pequeña escala, con escasez de capital y con tecnologías relativamente precarias, ampliamente difundidas e intensivas en mano de obra. (Márquez-Hemelryck 1996)

Pero ciertamente, para abordar el tema de la microempresa se tiene que referir al Sector Informal Urbano (SIU), porque éste es el contexto mayor que las incluye y porque remite, necesariamente, a la pobreza y a la marginalidad<sup>(29)</sup>. Se entiende por SIU "como un conjunto de ocupaciones urbanas que permiten la sobrevivencia de un gran número de trabajadores que no logran insertarse en las empresas modernas" (Márquez-Hemelryck 1996:7). En este sentido, si bien para algunos autores el SIU es un concepto que abarca a todo un sector de la economía, un sector caracterizado por la pobreza, la marginalidad, la ilegalidad, la precariedad, en fin, un sector económico marcado por la informalidad en

<sup>28</sup>Marqu ez-Van Hemelryck (1997) dan cuenta de las distintas ópticas y aproximaciones al concepto, muchas veces complementarias, que demuestran la complejidad y riqueza del mismo.

<sup>29</sup>Cohen, Ernesto. 'La microempresa: notas para su análisis'. En: 'Generación de empleo: La microempresa como alternativa'. Compiladores Alejandro Rofman y Guillermo Moreno, Ediciones CEUR. Fundación Friedrich Ebert. Argentina, 1988. Pps: 115-134.

el sentido más amplio del término, para otros autores, como Alvaro Díaz (<sup>30</sup>), el concepto de informalidad conlleva e involucra otra característica que se relaciona con una visión distinta.

Para Alvaro Díaz (1990) la informalidad no puede definirse puramente como un conjunto de actividades de sobrevivencia, ni tampoco es un refugio de mano de obra desocupada, es un sector heterogéneo, donde los ingresos de ciertos segmentos pueden ser superiores al de los trabajadores del sector formal, y tampoco, puede ser catalogado como un sector precapitalista porque es un sector monetizado que opera principalmente 'al contado', pero que también tiene circuitos de créditos informales muy extendidos. Por lo tanto las fronteras de la informalidad no son claras: no sólo está constituida por cuentapropistas, sino que también por empresarios y asalariados, que trabajan en condiciones no reguladas directamente por el Estado.

Si bien las microempresas urbanas comparten numerosas características que definen al SIU, la microempresa desde un sentido identitario tiene y comparte su propia especificidad: es cierto que hay microempresas que pueden ser consideradas como participes de este sector, pero muchas unidades económicas de este sector no pueden ser consideradas como microempresas.

Tal planteamiento es bien resumido por Julia Emma Silva de Buitrago(<sup>31</sup>) al manifestar la peligrosidad de considerar a ambos conceptos como una misma cosa en las políticas de desarrollo al sector. Plantea que el SIU es un término ambiguo que alude a un amplio conjunto de actividades substancialmente distintas entre sí, que carecen de identidad común y no pueden ser tratadas por igual. El término puede denominar actividades ilegales, actividades marginadas de la economía de mercado, como la producción para el auto consumo y actividades económicamente rezagadas como el servicio doméstico tradicional, los trabajadores independientes y los pequeños establecimientos no institucionalizados. En cambio el concepto de microempresa hace alusión a unidades económicas, con características específicas que participan activamente de la compleja red de relaciones económicas y sociales y son parte integral de esa estructura, afectando su desarrollo.

<sup>30</sup> Díaz, Alvaro. 'Nuevas tendencias en la Estructura Social Chilena'. En: Proposiciones N°20 'Salarización informal y pobreza en los ochenta'. Ediciones SUR, Santiago 1990.

<sup>31</sup> Silva de Buitrago, Julia Emma. 'Plan para el desarrollo y programa de apoyo a la microempresa en Colombia'. En: Proposiciones N°23 'Microempresa y Desarrollo'. Ediciones SUR, 1993. Santiago Pps.135-151.

## 1.2. Microempresa, informalidad e ilegalidad

Si bien la microempresa presenta ciertas características que la definen, teniendo su propia especificidad, es indudable que comparte muchas con el SIU, siendo la más reveladora aquella que apunta a la ilegalidad de las unidades económicas. En este sentido, Raúl González<sup>(32)</sup> dice que la microempresa comparte con el SIU algunas características<sup>(33)</sup>, una de las cuales refuerza, precisamente, la idea de que muchas de estas unidades económicas efectúan su trabajo de manera ilegal, lo que trae consigo una restricción en el acceso a servicios y/o beneficios para su desarrollo: i) Es en la microempresa donde parece concentrarse un mayor porcentaje de unidades precarias desde el punto de vista productivo, financiero y comercial; ii) Es en la microempresa en donde se concentra una alta tasa de trabajadores con bajos salarios y malas condiciones de trabajo y sociales en general; y iii) Hay situaciones de inexistencia jurídica de unidades productivas, que le imposibilitarían el acceso a servicios en su beneficio -reales o potenciales- así como bloquearían posibilidades de expansión de sus ventas.

Si bien, efectivamente, la ilegalidad es uno de los elementos que definen de mejor forma al SIU, se debe reconocer que definir al sector microempresarial desde esta mirada, trae consigo una confusión conceptual entre ambos conceptos: la informalidad e ilegalidad. Tal afirmación se sustenta en la idea de que si bien, existe una suerte de conexión entre ambos conceptos, no siempre la presencia de una supone necesariamente la otra. "Ciertamente existe microempresas informales en Latinoamérica que son ilegales, pero también existen microempresarios informales que cumplen con algún tipo de legalidad. Dicha informalidad legal de la microempresa, puede suponer el cumplimiento de ciertas situaciones, y no de otras: con las exigencias de el pago de impuestos, de patente municipal o la adscripción previsional de sus trabajadores, entre otras"(Márquez-Van Hemelryck 1996:44).

Desde esta perspectiva es interesante recalcar la existencia de una problemática locacional de la microempresa en los sectores de escasos recursos debido a que es frecuente la utilización de la

<sup>32</sup>González, Raúl.'Desarrollo productivo local y pequeña producción'. PET. En Propositiones N°23 'Microempresa y Desarrollo'. Ediciones SUR, 1993, Santiago.Pps. 218-232

<sup>33</sup>González (1993) plantea que además de las características que se exponen existiría también una marginalidad tanto desde el punto de vista de sus condiciones de operación en el mercado como desde el punto de vista de quienes trabajan en ella.

vivienda como lugar de trabajo en la economía popular, en especial, en rubros de fabricación de vestuario y textil. Esto permite, en algunos casos, compatibilizar la actividad económica con otras actividades familiares en que participan tanto la mujer como la familia, lo que provoca que cualquier alternativa de traslado de la actividad fuera del hogar no sea posible. Frente a esta realidad, la actividad microempresarial al estar ubicada en una zona considerada como barrio residencial por los planes reguladores queda en la categoría de actividad irregular y clandestina y, por lo tanto, informal<sup>(34)</sup>.

Una de las razones que se han dado para que las unidades económicas informales efectúen un trabajo ilegal, violando las normas reglamentarias y tributarias, se debe a la sencilla razón de que son pobres. lo que los lleva a no pagar impuestos, a pagar menos que el salario mínimo a sus trabajadores, a no poder pagar los costos de seguridad social, a ocupar con su comercio espacios públicos por que ellos son gratuitos, entre otros<sup>(35)</sup>. Pero existe otras razones, situaciones que complejizan aún más la relación entre informalidad e ilegalidad en las microempresas. Tal es el caso de aquellas microempresas que se incluyen dentro de la denominada "economía subterránea", la cual hace referencia a quienes deliberadamente se organizan para estafar al Fisco aún en los casos en que su nivel económico les permita pagar sin por ello ir a la quiebra (Mezzera 1993).

Si bien ambas motivaciones, una relacionada con la pobreza y la otra con la estrategia, dan cuenta de la compleja realidad de las unidades informales, la última situación aparece en muchos casos como una opción más que como una obligación, debido a que aparece como una vía de competitividad para muchas microempresas porque les permite abaratar costos de producción y, por lo tanto, ganar o mantener porciones de mercado frente a la competencia de empresas formales de mayor escala y más modernas. Al incurrir en menores costos, el producto informal está en condiciones de ofrecer precios menores que los que tendría de cumplir con todas las normativas que se les exige. Por esta razón habitualmente se desencadena, en la fase de comercialización, un conflicto de intereses con los formales. Por lo tanto, la ilegalidad es una opción o una estrategia que el microempresario está

---

<sup>34</sup>Tal situación hace referencia a la Ley de Rentas Municipales, normativa la cual dice relación con las ordenanzas municipales que zonifican el territorio de la Comuna respectiva, a efectos de determinar donde pueden instalar su empresa. Tal Ley, se enfrenta con una realidad marginal: los microempresarios la ven como un obstáculo, pues éstos suelen desarrollar sus actividades en sus mismos hogares, es decir, en zonas residenciales.

<sup>35</sup>Mezzera, Jaime. 'Experiencias de apoyo al sector informal urbano'. En: Proposiciones N°23 Microempresa y Desarrollo. Ediciones SUR. Santiago. Octubre 1993. Pp.66

interesado en mantener, en la medida que los beneficios superen los costos reales o probables que signifique mentenerse en esta situación<sup>(36)</sup>.

En resumen, es correcto pensar que el fenómeno de la microempresa comparte con el SIU una de las características definitorias de éste: la ilegalidad. Pero tal situación no hace necesariamente al sector microempresarial ser parte del sector informal debido a que existen microempresas formales (que cumplen con la legalidad) e informales (que están al margen de la legalidad) pero su tránsito, entre ambos conceptos, refleja una complejidad que va más allá de lo estrictamente legal, y que en muchos casos es provocado por una racionalidad distinta que se relaciona con estrategias diferentes de subsistir y de desarrollar sus unidades económicas.

### 1.3. La microempresa como prolongación de la economía doméstica

Si se entiende por economía doméstica o familiar el conjunto de actividades de significado y contenido económico que se realizan en el seno del hogar, a través de los cuales se desenvuelve y reproduce la vida familiar<sup>(37)</sup>, bien puede considerarse a "las microempresas centradas en la economía familiar como una prolongación de la economía doméstica, mediante la cual la familia como unidad económica establece relaciones con su entorno y el mercado, básicamente a nivel local y en el barrio"(Razeto 1990:72).

Lo cierto es que la familia como unidad, sujeto de actividades y de relaciones económicas ha existido siempre: históricamente la economía familiar y el trabajo autónomo de subsistencia fue lo principal, en donde sólo se recurría a la oferta de la fuerza de trabajo propia (Razeto 1990:67). En la realidad tribal, por ejemplo, "la familia con su división doméstica del trabajo por sexo y edades, esta organizada tanto para la producción cotidiana -tanto de bienes de subsistencia como de muchos oficios- como con los vecinos de la comunidad hogareña con los que puede contarse por lo regular para una ayuda ulterior"(Shalins 1972:33).

---

<sup>36</sup>González, Raúl-Hidalgo, Luis.'Acción Municipal y Microempresa'.PET. Santiago 1995.

<sup>37</sup>Razeto Migliaro, Luis.'Las Empresas Alternativas'. PET. s/e.Santiago, Chile.1990. Pp.65

Si bien la economía doméstica ha experimentado grandes cambios, como consecuencia de la ampliación del trabajo asalariado y como resultado de la expansión de las relaciones de intercambio, dichos cambios económicos y políticos estructurales no ha hecho que el trabajo doméstico y la familia como unidad económica pierdan completamente su contenido, constituyéndose todavía hoy -y al parecer, de manera creciente- en una parte considerable de la economía global de la sociedad. (Razeto 1990:67-68)

Si la familia es considerada como unidad económica, como sujeto que realiza actividades de consumo, distribución y producción, efectuando tales actividades estableciendo relaciones económicas al interior del hogar y hacia a afuera, con la economía global (Razeto 1990:65), bien puede la microempresa centrada en la familia considerarse como una prolongación de la economía doméstica por las características propias de ésta: a) el tipo de relaciones laborales internas de ella; y por b) la racionalidad del microempresario.

#### a. Las relaciones laborales en la microempresa: su familiaridad

Existen consideraciones que definen a la microempresa a través de las diferencia existente en el nivel de la productividad en general que tienen en relación a las empresas de mayor tamaño<sup>(38)</sup>, si bien obviamente es acertada tal consideración, se deben recalcar las dimensiones sociales y no tan sólo las económicas. En efecto, definir a la microempresa en oposición a las empresas de mayores tamaños, implica diferencias substanciales, que no sólo tienen que ver con las diferencias de capital, Nº de trabajadores o por su productividad.. Una diferencia reveladora se encuentra en las relaciones que se establecen en el seno de estas unidades: Las relaciones de patrón trabajador esta cruzada por una serie de vínculos que van más allá de la simple relación laboral (parentesco, amistad, vecindad, compadrazgo). En cambio, la empresa tiene una excesiva distancia de patrón-trabajador lo que complejiza y dificulta la comunicación, debido a la inexistencia de relaciones sociales que los ligen más allá de su relación laboral<sup>(39)</sup>.

---

<sup>38</sup>Mac-Clure, H. 'Los Pequeños Productores en la economía'. En: Proposiciones N°23. Microempresa y Desarrollo. Ediciones SUR, Santiago 1993. Pp.85

<sup>39</sup>Márquez, Francisca. 'El proyecto de la cultura en la microempresa: ¿nuevos términos para una vieja historia?'. En: Proposiciones N°23. Microempresa y Desarrollo. Ediciones SUR, 1993. Pp. 455

Por lo dicho, se puede decir que las unidades productivas familiares se caracterizan muchos más por el tipo de relaciones laborales, que por los factores propiamente económicos como pueden ser los volúmenes de producción, de venta, de activos o de capital. En este sentido la escala de estas unidades es más bien familiar o directa: en efecto, cuando en este tipo de unidades trabaja más de una persona en forma permanente, sean éstas familiares o no familiares, prevalecen las relaciones internas directas o primarias<sup>40</sup>).

"El propietario de los medios de producción trabaja directamente en la unidad económica, recurriendo frecuentemente al trabajo de otros miembros del grupo familiar (familiares no remunerados), aunque eventualmente recurra al empleo de trabajadores asalariados. Tal aprovechamiento de las relaciones familiares y de amistad, suele sustituir el precario acceso a los mecanismos de apoyo del Estado, escapando a su vez, a los mecanismos de control del mismo" (Márquez-Hemelryck 1996:8).

En 1985 el Banco Interamericano de Desarrollo, propuso una definición de microempresa caracterizado por tener un tipo de organización productiva propia del sector informal, donde predominan relaciones laborales marcadas por la familiaridad (Cohen 1988:115-134): "La microempresa se trata de una unidad familiar de producción donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio. Esta unidad debido a su tamaño, tiene capacidad para absorber entre 3 a 5 personas asalariadas, quienes preferentemente son miembros de la familia o, en todo caso, personas de la comunidad en la que se ubica la empresa. Cada uno de los trabajadores de la empresa se considera un microempresario"

Tal definición revela una de las características propias de la pequeña producción: su carácter familiar. La microempresa se caracteriza por contar con un personal muy reducido y en muchos casos restringido a la actividad exclusiva del propietario. Cuando se amplía, preferentemente, ocupa la mano de obra familiar disponible. Al margen del grado de parentesco entre los trabajadores, su naturaleza familiar radica en el manejo en función de los intereses presentes y futuros del grupo familiar, sea

---

<sup>40</sup>Calderón Azocar, Carlos. 'Ideas y proposiciones para un plan nacional de fomento de la pequeña producción'. En Proposiciones N°23 Microempresa y desarrollo. Ediciones Sur. 1993. Pp.154.55

nuclear o extenso, llegando a involucrar redes amplias de parientes. Por lo tanto es una proyección de las necesidades y capacidades del hogar<sup>(41)</sup>.

Por lo tanto, la familia está, como tal, comprometida directamente en el proceso económico y en buena parte lo controla. Sus mismas relaciones interiores, como las existentes entre marido y mujer, entre padre e hijo, son relaciones de producción. Los bienes que las personas producen, así como la forma de asignación del trabajo, son, en su mayor parte, estipulaciones domésticas. Las decisiones se toman con miras a las necesidades hogareñas: la producción se organiza de acuerdo con las demandas familiares"(Shalins 1972: 120).

#### b. El microempresario y su racionalidad: la subsistencia como fin

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: a) como fuente de trabajo; b) como instrumento para elevar los escasos ingresos que percibe en su puesto de trabajo y que apenas le permiten subsistir; c) como una forma de obtener independencia después de años de trabajo asalariado como empleado u obrero bajo el mando de un patrón<sup>(42)</sup>.

La pequeña producción tiene un tipo de racionalidad económica basada fundamentalmente en el trabajo, que es el recurso que se trata de optimizar y proteger. Se trata en primer lugar de unidades productivas y de servicios personales que se orientan preferentemente a mantener y asegurar su funcionamiento en la medida que constituyen sus propias fuentes de trabajo (Azocar 1993). Esto hace que el sujeto microempresario no busque a la ganancia como objetivo empresarial sino el empleo y el ingreso en forma independiente.

---

<sup>41</sup>Aguilar Cruz, Jesús. 'Programa de crédito con fondos de garantía conjuntos'. Alternativa, Perú. En: En Proposiciones N°23. Microempresa y Desarrollo. Ediciones SUR, 1993. Pp.323

<sup>42</sup>Definición basada en un estudio de microempresas en Colombia efectuado por Ernesto Parra citada por Razeto en "Las empresas Alternativas" de 1990 en la página 73. Lamentablemente Razeto no incorpora en su bibliografía los detalles y los datos correspondientes a su fuente bibliográfica.

Lo que define a la unidad de producción familiar es que ésta tiene un doble rol: es al mismo tiempo una unidad de producción y de consumo (Cohen 1988). Si bien estas categorías no son propias de las sociedades capitalistas, siendo más apropiadas a la familia artesanal y campesina, tal definición puede dar cuenta de la racionalidad que subyacen en unidades económicas familiares que se insertan en los sectores urbanos de escasos recursos.

Chayanov (<sup>43</sup>) dice que "el trabajo de la familia es la única categoría de ingreso posible para un campesino o un artesano, porque no existe el fenómeno social de los salarios y, por tal motivo, también está ausente el cálculo capitalista de la ganancia". Entonces, el balance que una unidad de producción doméstica se establece entre la satisfacción de sus necesidades de consumo, culturalmente definidas, y la explotación de su propia fuerza de trabajo: la función es lograr la subsistencia y no la obtención de utilidades(<sup>44</sup>). Por lo tanto "los actores sociales de la unidad de producción doméstica, o con una reducida fuerza de trabajo contratada, tienen una racionalidad distinta a la de los empresarios capitalistas: no tratan de maximizar la tasa de ganancia sino de minimizar el riesgo y asegurar la subsistencia familiar".(Cohen 1988:127)

Así, a partir de los argumentos de Chayanov, algunos autores enfatizan que "en el seno de la unidad informal convergen, superponen y mezclan criterios, contabilidades y presupuestos de una unidad de producción y una unidad de consumo. De ahí que sea difícil distinguir con claridad estrategias estrictamente productivas de un espectro más amplio e integrado de decisiones que conforman más precisamente una estrategia de vida o de sobrevivencia"(Cohen 1988:128).

## 2. Microempresa y redes sociales: un acercamiento desde las estrategias familiares de sobrevivencia

Producto del impacto que producen las crisis económicas sobre las familias urbanas éstas se ven enfrentadas a una situación de cesantía prolongada lo que obliga a las personas a modificar sus

---

<sup>43</sup>Chayanov, A.V. 'La organización de la unidad económica campesina'. Buenos Aires, Argentina. Ediciones Nueva Visión. 1974. Pp.10

<sup>44</sup>Para Shalins (1972:120) "los grupos domésticos no son autárquicos. La producción doméstica no se define precisamente por la 'producción para el uso', es decir, para el consumo directo (...) las familias producen también para el trueque, con lo cual adquieren indirectamente lo que necesitan. 'Lo que necesitan' no está ligado al beneficio que puedan obtener, si no que el intercambio sigue siendo el interés de consumidor, y no de capitalista".

comportamientos. La primera acción es la búsqueda infructuosa de empleo por parte del hombre jefe del hogar. Al inicio del período él debe conformarse con trabajos por horas esporádicos e inestables, trabajando en ocasiones en los llamados planes de empleo de emergencia municipales. La mujer, por su lado se ve obligada a incrementar los ingresos familiares, pero sus posibilidades se ven limitadas, por la presencia de los hijos pequeños, por lo que debe realizar actividades de jornada parcial, irregulares, inestables y que generen montos muy reducidos de ingreso: costura, tejido, lavado, servicio doméstico, venta de diversos productos como cigarrillos, volantines, cubos de helado y otros similares. Estas situaciones, "a pesar de los esfuerzos por obtener ingresos, no se alcanza a conseguir el mínimo requerido. En una situación relativamente normal de empleo, el papel del hombre como proveedor de recursos materiales (ingresos) se suma al rol femenino de organización doméstica y la combinación de ambos aportes redonda en la capacidad familiar de resolver las necesidades de la vida"<sup>(45)</sup>.

Por lo tanto, estas acciones son arreglos que se hacen para subsistir y así paliar una situación de inseguridad, que por lo demás, es una situación generalizada en los sectores urbanos de escasos recursos. El conjunto de tales acciones y arreglos entran en la categoría de lo que algunos autores han denominado: estrategias familiares de sobrevivencia<sup>(46)</sup>.

El concepto de estrategias de sobrevivencia ha sido definido por diferentes autores como: "las acciones que se orientan a crear ocupación, defender el consumo, aumentar el ingreso familiar y proporcionarse algunos servicios básicos para la vivienda"<sup>(47)</sup>; "como las adecuaciones y mecanismos utilizados por las familias pobres para enfrentar la crisis y asegurar la subsistencia de sus miembros"<sup>(48)</sup>; "como un intento por buscar soluciones a múltiples necesidades, por lo que los sectores populares recurren a variadas formas que promueven iniciativas heterogéneas"<sup>(49)</sup>. Todas

---

<sup>45</sup> Serrano, Claudia. 'Mujeres y crisis: respuestas ante la recesión'. s/c. Santiago, Chile. 1989. Pp. 95

<sup>46</sup> Vicente Espinoza (1995 31-34) critica el enfoque de 'estrategias familiares de sobrevivencia' en su afán de establecer principios que articularían tales prácticas como estrategias porque "arreglarselas en una situación de pobreza no deja margen para mucha estrategia". A pesar de esta crítica, lo importante de incorporar este concepto es para demostrar cómo dichas estrategias pueden ser comprendidas desde la perspectiva del Capital Social.

<sup>47</sup> Ortega, Eugenio y Tironi, Ernesto. 'Pobreza en Chile'. CED, 1988, Stgo. Chile. Pp. 71-72.

<sup>48</sup> Cereceda, Luz y Cifuentes, Max. '¿Qué comen los pobres?'. Cuadernos del Instituto de Sociología Pontificia Universidad Católica de Chile, Abril, 1987 Stgo. Chile. Pp. 113.

<sup>49</sup> Hardy, Clarissa. 'Organizarse para vivir, pobreza humana y organización popular'. PET, 1987. Pp. 34.

coinciden, de manera general, en que son una respuesta a una situación de pobreza, entendida esta como una imposición que el medio socioeconómico coloca al grupo familiar, lo que hacen que sus integrantes se relacionen con su entorno, buscando arreglos para subsistir (Tironi-Ortega 1988:71).

Uno de los arreglos e iniciativas que surgen en el caso de crisis permanentes, en el contexto urbano moderno, es el inicio de una *actividad productiva individual*<sup>(50)</sup>. El hombre o la mujer montan un taller en el hogar o un pequeño comercio estable o ambulante que pueda lograr darle al núcleo familiar el ingreso mínimo necesario. Así, la producción informal de un bien o un servicio es un refugio, ya no para una emergencia, sino como una actividad permanente. Es así que los talleres individuales productivos, son una respuesta y una realidad enormemente extendida en las poblaciones marginales como método de sobrevivencia (Tironi- Ortega 1988:72).

Pero también, producto de la precaria base económica que tienen los marginados<sup>(51)</sup>, éstos han levantado *una estructura social específica*, propia de su espacialidad, que tienen la característica de garantizar una subsistencia mínima durante los periodos más o menos largos e irregulares de actividad económica. Esta estructura social comporta el predominio de un cierto tipo de agrupación: las redes de intercambio con lo parientes y vecinos<sup>(52)</sup>.

La primera red social que entra en acción solidaria es la red familiar de parientes cercanos y, en segundo término, los vecinos y anígos. Entre ellos se comienza a tejer un sistema de apoyos mínimos los cuales se logra paliar y compartir solidariamente el drama de la miseria. 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 (Tironi- Ortega 1988:71).

---

<sup>50</sup>Hardy (1987:35) introduce este arreglo dentro de las estrategias familiares de sobrevivencia, la cuales involucran a todos los miembros de la familia, desde el punto de vista del problema de necesidades que les dan origen, son una respuesta individual, que descansa en las iniciativas aisladas de cada uno de los grupos familiares populares.

<sup>51</sup>Lomnitz (1975) hace esta reflexión basada en un soporte urbano marcado por la marginalidad y la pobreza en una barriada de México. Tal situación bien puede ser aplicado en el caso de este estudio, sobre todo lo que hace referencia a la configuración de redes sociales en los territorios urbanos de escasos recursos.

<sup>52</sup>Hardy (1987:35). hace referencia a 'las redes de parentesco y/o redes sociocomunicativas de intercambio o ayuda' (vecinales) establecidas por las familias populares de manera informal pero recurrente.

En este sentido las relaciones de cooperación de los hombres y mujeres se han modificado: si para los hombres la red de ayuda se apoya en la búsqueda de trabajo y se concentra en amigos, ex-compañeros de trabajo y familiares, para la mujer es distinto, porque ella tiende a incluir en sus redes de ayuda a personas que viven cerca y apoya la realización cotidiana de las tareas domésticas<sup>53</sup>). En este sentido, entre las formas de cooperación se encuentran comportamientos referidos a cambios de composición familiar enviando a algunos hijos a criarse con alguna familia, en general emparentada, que tenga una situación más holgada y que no viva en la población (Serrano 1996:97).

En ambos casos, la *actividad productiva individual* y la utilización de una *estructura social específica*, la residencia es una herramienta central en las posibilidades de subsistencia familiar, puesto que en el área habitacional, no tan sólo es el soporte material donde se instala la unidad económica, si no que también desde ella se construye un conjunto de relaciones que de una u otra manera tienen que ver con la existencia y la reproducción de las familias: lazos de cooperación y ayuda mutua que surgen por vecindad y parentesco, apoyos solidarios externos que se promueven sectorial y localmente, la posibilidad de conseguir un 'pololito' que se transmiten y se heredan entre familiares y conocidos, realización de trabajos y actividades económicas vinculadas a demandas surgidas en el mismo sector, la práctica de comprar 'fiado' con el pequeño comerciante de siempre, entre otros (Gallardo 1986). En fin, los sujetos de las unidades domésticas en los territorios de escasos recursos están activamente integrados a estas redes de ayuda mutua, intercambio y circulación de bienes y servicios, basados en la confianza y en la reciprocidad (Hardy 1985: 19).

Por lo tanto existen dos grandes mecanismos<sup>54</sup>) destinados a hacer frente la situación de precariedad de las familias en los territorios urbanos (Cereceda-Cifuentes:1987). Las *estrategias intrafamiliares*, en que se incluyen acciones destinadas a aumentar ingresos como lo es el inicio de la microempresa

<sup>53</sup>En ambos casos, del hombre y de la mujer, se hace referencia a lo público y a lo privado, lo productivo y lo reproductivo, en el caso de los pobladores se hace hoy día difusa y prácticamente se extingue al considerar la arena real donde la gente actúa. El barrio o la calle, por ejemplo, ¿es público, es la ciudad, el espacio ciudadano, o es más bien parte del espacio doméstico, donde las mujeres circulan, donde los niños juegan, donde las vecinas se socorren?. En el barrio se generan los ingresos, se participa en las organizaciones y grupos, se demanda al municipio ¿es público o privado?, ¿es espacio masculino o femenino? (...) el barrio popular representa estas características de confundir lo público con lo privado (Serrano 1996:103)

<sup>54</sup>Cereceda- Cifuentes (1987) incluyen, además de estas dos estrategias, a la participación en Programas Sociales que otorgan alimentos, en la cuales se incluyen a las políticas Sociales del Estado y a los programas impulsados por la iglesia como redes de apoyo y de ayuda a las familias pobres.

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*<sup>55</sup>, que son mecanismos que se relacionan con la ayuda de familiares, amigos y vecinos para enfrentar la subsistencia.

Entonces, 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. Como dice Lomnitz (1987:12-13), "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: es un asunto de vida o muerte (...) 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".

Por lo tanto, si las estrategias sobrevivencia son entendidas como "respuestas a una situación de pobreza, la cual es la 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" (Tironi-Ortega 1988:71), "siendo uno de esos arreglos, justamente, la constitución de una red social de ayuda con vecinos y amigos" (Cereceda y Cifuentes 1987:113), se puede decir que tal enfoque se relaciona con las redes sociales debido a que éstas últimas son un recurso social que opera a base de un intercambio recíproco.

---

<sup>55</sup>Cereceda y Cifuentes (1987) distinguen dos tipos de solidaridad: S. Social: Se relaciona con la obtención de beneficios que son otorgados o donados en forma gratuita, sin esperar que sean devueltos o retribuidos por lo menos en el corto o mediano plazo. S. Comunitaria: son servicios en que se establece formal o informalmente una retribución (préstamos en dinero o productos entre vecinos, amigos o parientes, como también el fiado en los almacenes del barrio, los préstamos sin documento basados en la confianza y lealtad). Las más usadas son aquellas que implican devolución, lo que es bastante lógico, si se considera la precariedad de las familias en las poblaciones.

Ahora bien, Espinoza (1995) dice que enfoque de las estrategias de sobrevivencia deben ser vistas desde la economía, es decir, como la economía está integrada en las relaciones sociales<sup>56</sup>) todo aspecto económico que se quiera abordar debe hacerse desde este marco. Por lo tanto, el contenido de las estrategias de sobrevivencia puede definirse así como un conjunto estable de relaciones sociales, antes que como medios utilizados para obtener ciertos bienes y servicios. Desde esta mirada, se dice 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. Entonces, la sobrevivencia se trata como una red social establecida para el acceso o circulación de recursos

Ahora bien, el estatus de la microempresa hoy en día se caracteriza porque tiene una inserción 'precaria, frágil y subordinada', tanto del punto de vista económico como social, pero tal estatus no hace 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 ha hecho<sup>57</sup>).

Pero si rescatamos dos ideas planteadas por Espinoza (1995), en párrafos anteriores, respecto a que la economía está contenida en las relaciones sociales y que la sobrevivencia es una red establecida para el acceso o circulación a recursos y servicios, bien puede llevarse tal discusión teórica que se hace de las estrategias de sobrevivencia al estudio del sector microempresarial. Es decir, tomando como base que 'las relaciones sociales son efectivamente económicas' y que en tal sentido todo sujeto urbano establece 'una red social para el acceso a recursos y servicios', bien puede plantearse acceder a las relaciones sociales que tienen los microempresarios, a través del Enfoque de Redes Sociales, de manera que se pueda observar como la heterogeneidad

---

<sup>56</sup>Espinoza (1995:31-34) argumenta la idea de que la economía está integrada en las relaciones sociales basándose en el texto de Polanyi, K: "The economy as an instituted process", en *Trade and market in the early empires*, De K. Polanyi, C.M. Arensberg y H. W. Pearson, The Free Press, Nueva York, 1957.

<sup>57</sup>La operacionalización del concepto de microempresa ha llevado a la creación de tipologías en función de una mejor comprensión de la heterogeneidad del sector, ya sea según los niveles de acumulación o según la retención de excedentes, lo que involucra diferentes tipos de microempresas, y por ende, diferentes niveles de desarrollo. Algunas de las más recurrentes hoy en día son las que han efectuado Libero Van Hemelryck (1993) y Aguilar Cruz. (1993)

microempresarial que se da desde el punto de vista productivo (microempresas más cercanas a la pobreza y microempresas más desarrolladas) se traduce, a su vez, en una heterogeneidad de distintas redes sociales con que los microempresarios se desenvuelven.

#### **D. Reflexiones sobre la utilidad del estudio: el Capital Social y su relación con el estatus de la microempresa en el contexto actual y con las políticas al sector<sup>(58)</sup>**

##### **1. El estatus de la microempresa hoy en día: su inserción frágil, precaria y subordinada**

Debido al estatus que tiene (y que se le ha dado) a la microempresa hoy en día en el contexto de la planificación social y económica como de las distintas disciplinas que han abordado esta temática, se ha puesto acento a la importancia de este sector tanto para el crecimiento económico del país como su aporte a la disminución del desempleo, y por lo tanto, en su aporte para la ansiada superación de la pobreza<sup>(59)</sup>. Si bien tales dimensiones que sobresalen en el discurso y en el trabajo que se efectúa por el desarrollo de este sector no tienen nada de malo, y que al contrario, están llenas de buenas intenciones y no lejos de la realidad, son dimensiones unilaterales enmarcadas y subordinadas al campo económico y político. Lo que se quiere aquí recalcar es que tales argumentos que se esgrimen hoy en día para poner en un primer orden a este sector en función tanto del desarrollo económico como social del país, son argumentos que fortalecen a su vez la opción y la visión de un estudio basado en el Enfoque de Redes Sociales debido a la propiedad que tiene éste, es decir, la capacidad de transitar entre distintos niveles de análisis sin cambiar de unidad de análisis (las relaciones sociales) (Espinoza 1998). Es decir, el Enfoque de redes permite conocer a través de las relaciones sociales los grados de integración, asociación y de inserción que tiene este sector en relación tanto a la estructura económica como social del país.

---

<sup>58</sup>Si bien el punto que se desarrolla a continuación no tiene directa relación con las dimensiones teóricas y conceptuales del estudio se ha optado tratarlo en esta sección para contextualizar la problemática presentada tanto con el estatus que se le ha dado hoy en día al sector microempresarial como con las políticas de focalización que se implementan y proponen para este sector.

<sup>59</sup>Información respecto a la importancia dada al sector microempresarial ver los siguientes textos: Rotman, Alejandro y Moreno, Guillermo. 'Un programa de promoción capacitación, asistencia técnica y financiamiento de microempresas productivas'. En: 'Generación de empleo: La microempresa como alternativa'. Ediciones CEUR, Fundación Friedrich Ebert, Argentina, 1988. Pp.11-41, y Calderon Azocar, Carlos. 'Ideas y proposiciones para un plan nacional de fomento de la pequeña producción'. En: Proposiciones 23 Microempresa y Desarrollo, Ediciones SUR, 1993. Pp.152-170.

*Pero detengámonos en los argumentos y la visión que se tiene de este sector como en las razones que se han dado para ponerlo hoy en día en el tapete de la discusión política y económica, no para introducirnos en la problemática de las políticas sociales y económicas existentes en función del desarrollo de la microempresa como tampoco para cuestionarlas, si no que esta detención se hace en función de dilucidar y contextualizar al sector microempresarial de modo tal que se pueda entender la relevancia y el aporte que entrega un estudio que tienen como soporte la Teoría del Capital Social basado en el Enfoque de Redes Sociales como principio de acción del mismo.*

La relevancia del sector microempresarial hoy en día no se discute. Desde la visión que tienen los planificadores sociales y económicos se ha abordado a este sector poniendo como elemento sustancial para su definición no tan sólo la productividad de estas unidades económicas y su aporte a la economía global si no que también se le ha dado un protagonismo que hace referencia a lo que en estos últimos años de gobierno democrático se ha denominado Políticas para la Superación de la Pobreza. Hoy en día se sostiene crecientemente que "el sector microempresarial debe ser tomado en cuenta en cualquier estrategia de superación de la pobreza basada en el crecimiento económico y la inversión social ya que si se logra incrementar la productividad y los ingresos de estas unidades económicas, se podría resolver de manera no asistencial la situación en que vive una proporción muy alta de pobres de Chile" (Calderón 1993:152).

El fenómeno de la microempresa hoy en día se relaciona al 'desarrollo' y a la 'pobreza', conceptos los cuales subyacen al conjunto de políticas y acciones que el Estado destina tanto a nivel nacional como local. Se dice que se liga al desarrollo porque la microempresa se relaciona de forma positiva con la economía del país, puesto que es un potencial elemento de generación de empleo y su existencia permite llenar los vacíos en la estructura económica en que se inserta la nación<sup>(60)</sup>, y se liga al concepto de pobreza porque el fenómeno de la microempresa aglutina a un sector importante de la población que vive en condiciones de bajos ingresos. En tal sentido, se ha llegado a considerar incluso a este sector como un colchón contra la extrema pobreza, convirtiendo el desempleo en un empleo de

---

<sup>60</sup> Tapia Contador, Leonel. 'El desafío de la innovación y la creación de empresas'. En Proposiciones 23: Microempresa y Desarrollo, SUR. 1993, Stgo. Chile. Pp. 458

bajos recursos<sup>(61)</sup>. En efecto, se asocia al microempresario como un sujeto pobre que a través de su unidad económica logra la superación de la pobreza o que por lo menos la mitiga.

*Desde una dimensión netamente económica y de desarrollo se ha propuesto que el fomento de estas unidades económicas pequeñas y medianas, absorberían el subempleo y serían promotores de un crecimiento económico, debido al gran tamaño de este sector, a las potencialidades de flexibilidad productiva, a sus capacidades innovativas, y porque es un sector que puede expandirse a áreas ignoradas o difíciles de satisfacer por los grandes empresarios. En este sentido la microempresa demuestra su potencialidad para llenar los vacíos existentes en la estructura económica del país (Tapia 1993:458). Esto ha hecho que el diseño de políticas de refuerzo y consolidación de pequeñas unidades productivas hoy existentes como la creación de nuevas, tendientes a paliar los serios reajustes del mercado del trabajo, constituye una respuesta obligada a un fenómeno de singular magnitud e impacto económico, social y político (Rofman- Moreno 1988: 11-41).*

Pero los esfuerzos tanto de los planificadores como de aquellos estudiosos sociales han encontrado en este fenómeno a un sector heterogéneo que está compuesto por pequeñas unidades económicas que comparten un elemento común: su forma de inserción en la economía y la sociedad es de naturaleza precaria y subordinada (Calderón 1993: 154), lo que se refleja en una situación de fragilidad dentro del contexto económico en que se inserta (Márquez-Hemelryck 1996).

Su inserción precaria suele traducirse en su habitual marginación de los beneficios de mercado privado y público de servicios: crédito, asistencia técnica, subsidios y transferencias de diverso tipo, capacitación, desarrollo tecnológico, entre otros. Por lo tanto, dado el carácter subordinado de su inserción en el mercado, este tipo de unidades económicas suelen ser, obligadamente, transferidora neta de recursos de otros sectores y actores económicos a través de diferentes mecanismos de mercado, como lo son los de pago de sobrepagos (por insumos, contratación de créditos a tasas mayores o de usura, entre otros), obtención de menores ingresos por ventas subvaloradas de mano de obra (remuneraciones bajas, sobretrabajo, carencia de previsión y otros servicios sociales, reproducción precaria de la fuerza de trabajo). En este sentido, su principal limitación es que no tienen

---

<sup>61</sup>Van Hemelryck, Libero. 'La pequeña empresa más allá de las políticas de compensación social del modelo neocapitalista: el caso de Chile'. En *Proposiciones 23: Microempresa y Desarrollo*, SUR, 1993, Stgo. Chile. Pp.101

capacidad propia suficiente para superar sus condiciones de precariedad y subordinación: su principal limitación es que, en estas condiciones, sólo logran mantenerse (Calderón 1993: 155).

Continuando con la argumentación, que dice relación con el estatus de la microempresa hoy en día, otros autores (Márquez-Hemelryck 1996:13-15) se han referido a este sector, a manera de diagnóstico, como un sector 'subordinado y frágil' en un contexto económico y social. Se dice esto debido a que en un contexto de creciente globalización de la economía, los procesos de articulación y subordinación de la microempresa en relación a la Pequeña y Mediana Empresa (PYME), tienden a asentarse y consolidarse debido a la innovación existente en la gestión de la producción de las grandes empresas y el logro de una mayor competitividad, ha significado la externalización de etapas del proceso productivo o de servicios<sup>62</sup>).

En este proceso de externalización, la gran empresa lidera largas cadenas productivas, incorporando a la pequeña y mediana empresa, la que mediante la subcontratación integra progresivamente a la microempresa. Si bien es cierto que para la mayor parte de la PYME, la integración a estas cadenas productivas supone la solución a muchos de los problemas de comercialización, acceso a créditos y a nuevas tecnologías, no sucede lo mismo respecto a las microempresas y sus trabajadores, los que trabajan en la periferia de estas cadenas y por ende en una situación de fragilidad, dificultando seriamente un real acceso a los beneficios de la modernización productiva. Tal fragilidad se hace mas creciente, cuando los procesos de globalización económica, con sus exigencias de competitividad creciente, tienden a dejar obsoletas o a hacer no rentables con extrema rapidez muchas de las actividades vinculadas a la microempresa. En efecto, el ritmo de obsolescencia les impide a menudo llevar a cabo los necesarios procesos de reconversión productiva y de readaptación laboral (Márquez-Van Hemelryck 1996:13).

---

<sup>62</sup>Existe un número importante de Trabajadores Por Cuenta Propia (TPC) o Microempresas que operan informalmente como parte de circuitos de producción y/o comercialización organizados extralegalmente. Tal situación se refleja cuando las empresas mayores, a través del mecanismo de la subcontratación, han trasladado parte del proceso productivo fuera de la fábrica, reemplazándolo por trabajo realizado en el domicilio de trabajadores independientes. Esto es parte de un circuito mayor y actúa como un mecanismo de abaratamiento de costos de la Empresa. Por esta vía, esta incurren en menores costos de contratación -obviando pagos previsionales e indemnizaciones- con el consecuente impacto en términos de indefensión del trabajador, el que en algunos casos, queda en una situación de semi-asalariado. (González-Hidalgo: 1995)

## 2. Microempresa, ámbito local <sup>(63)</sup> y redes sociales

Es claro que en el contexto descentralización que vive el país hoy en día se ha puesto en el centro de la discusión, tanto desde la planificación como desde diferentes ámbitos profesionales, al territorio y al ámbito local como ejes fundamentales de las políticas económicas y sociales que se implementan en función del crecimiento y del desarrollo, idea la cual ha sido plasmada y discutida por diversos autores (Raczynski y Serrano 1989; Morales y Pozo 1988; Pozo 1990; González 1994; Alburquerque 1996, entre otros).

Hoy en día no se discute la relevancia del ámbito local para el desarrollo económico y social del país. Desde diferentes perspectivas ideológicas y disciplinarias, aún tomando como referencias distintos contextos sociopolíticos, se ha ido afirmando la idea de que el ámbito local<sup>(64)</sup> constituye un ámbito privilegiado para llevar a cabo esfuerzos sistemáticos de elevación de la calidad de vida de las mayorías sociales<sup>(65)</sup>. En este sentido, en el caso del fomento de las pequeñas unidades productivas, se insiste en la importancia de que absorberían el subempleo y serían promotores de un crecimiento económico, por lo cual se da importancia a la focalización en los territorios locales.

En este sentido, se ha definido al desarrollo local como un proceso integrado de crecimiento económico, igualdad social, participación de la comunidad en los asuntos que afectan su diario vivir, libertad para elegir a los representantes o autoridades de la localidad, todo articulado con el proceso global de desarrollo de la sociedad<sup>(66)</sup>. Cuando se establece una apuesta por el ámbito local en función

---

<sup>63</sup>Debo aclarar que no existe la intención de justificar ni cuestionar los enfoques y argumentos respecto al la relevancia del ámbito local en función del desarrollo porque tales enfoques están acorde con los procesos de descentralización mundiales, tema que por lo demás esta ajeno al propósito de este estudio. Tampoco se desea cuestionar cómo tal mirada ha estipulado y guiado el trabajo de la planificación social y económica hoy en día en el país. La intención ha sido contextualizar al sector microempresarial en las políticas locales que se implementan para su desarrollo, y de este modo, introducirnos en la discusión (que a continuación se presenta) concerniente al Capital Social comunitario y la utilidad del Enfoque de Redes Sociales.

<sup>64</sup>La localización de la política social y económica se encuentra íntimamente relacionado al tema de la descentralización del Estado y al fortalecimiento de los gobiernos locales, entendidos como una representación más cercana y dinámica del Estado frente a la población. Raczynski, Dagmar; Serrano, Claudia. "Política social, iniciativa local y rol de la mujer" Apuntes CIEPLAN, Noviembre, 1989.

<sup>65</sup>Piña, Carlos. 'Las ONGs en el ámbito local urbano: Desafíos y potencialidades'. Documento FLACSO N° 433, 1989. Pp. 5

<sup>66</sup>Morales, Eduardo; Pozo, Hernan; Rojas, Sergio. 'Municipio, desarrollo local y sectores populares'. Materiales de Difusión FLACSO, Stgo. Chile, 1988. Pp. 40

de problemas particulares como lo son el crecimiento productivo y la generación de empleo, en ambos casos, la valorización de lo local se engloba en un tratamiento descentralizado<sup>(67)</sup> que no solo tiene que ver con la parte administrativa o política, si no que en relación a las potencialidades encontradas en la base social para la superación de los problemas encontrados. Desde esta perspectiva los planificadores han planteado que hoy en día el fomento y la creación de pequeñas empresas por parte del gobierno local no se logrará si no se tiene la colaboración activa de los agentes económicos locales, sin la participación activa y decidida de la población tanto en la definición de prioridades y estrategias como en la implementación de los programas y acciones específicas que se lleven a cabo dentro del territorio local<sup>(68)</sup>.

En este contexto se plantea crecientemente que el gobierno local, fortalecido por el gobierno central, debe jugar un papel activo en responder a los problemas de pobreza y satisfacción de las necesidades básicas y que éste gobierno local debe coordinar esfuerzos y potenciar recursos tanto de la comunidad, las familias y sus organizaciones como de los organismos no gubernamentales y del sector privado que operan en el territorio<sup>(69)</sup>. Tal concepción de trabajo a nivel local, implica un conocimiento de los distintos actores involucrados, tanto los gestores públicos, como a los actores privados empresariales y al conjunto de la sociedad civil. Por lo tanto, el desarrollo productivo no es sólo una cuestión que dependa de las directrices e intervenciones del Estado, ni tampoco es resultado tan sólo de las actividades empresariales; dicho desarrollo depende de cómo el conjunto de la sociedad organiza su producción material.

Desde esta perspectiva, el desarrollo local supone un trabajo integral, que tome en cuenta no tan sólo las prácticas sociales locales de la base, si no que también debe superar los obstáculos de las pequeñas y medianas empresas respecto al acceso al conjunto de servicios intangibles de apoyo a la producción

<sup>67</sup>Se asume que existe una relación instrumental: la descentralización el servicio del desarrollo local. Si entendemos a la descentralización como un proceso de transferencia de competencias y recursos desde el centro hacia entidades administrativas menores, la descentralización puede estar efectivamente ligada al desarrollo local. Pero no se puede decir que se constituye, per se, en una condición suficiente para el desarrollo y ni siquiera asegura una mejor calidad del servicio prestado. (Pozo 1990: 51)

<sup>68</sup>Pozo, Hernan. 'Descentralización, Democracia y Desarrollo Local'. Documento FLACSO N° 456, 1990. Pp. 54

<sup>69</sup>Raczynsky, Dagmar, Serrano Claudia. 'Política social, iniciativa local y rol de la mujer'. Apuntes Cieplan. Noviembre de 1989, Santiago, Chile. Pp.17.

tales como la información de mercados, tecnología, diseño, financiación, investigación, gestión, capacitación, entre otros<sup>(70)</sup>.

Por lo tanto, se plantea que el desarrollo local pasa por un conocimiento de la heterogeneidad y de la complejidad del territorio, conocer y tomar en cuenta sus características medioambientales específicas, a los actores sociales y su movilización en torno a las estrategias y proyectos diversos, así como la existencia y acceso a los recursos estratégicos para el desarrollo productivo y empresarial. En este sentido, un mayor conocimiento del contexto económico y medioambiental territorial, así como la proximidad a los agentes sociales puede permitir un mejor aprovechamiento de los recursos naturales, humanos, físicos y financieros disponibles: la mayor articulación de los eslabonamientos productivos y comerciales en la estructura económica territorial; el más adecuado diseño de investigación científica y política tecnológica; y hasta la facilitación de la siempre compleja tarea de la concertación estratégica entre diversos actores sociales<sup>(71)</sup>.

Es verdad que hoy en día no se discute, desde la planificación política y social, que el desarrollo local aparece como una vía de aporte para ayudar al fortalecimiento del tejido social y de la acción pública, como una vía para la implementación de nuevas estrategias de acción contra la pobreza a través de políticas focalizadas hacia el fomento del sector microempresarial<sup>(72)</sup>. Desde esta perspectiva se dice que las políticas no sólo deben comenzar a considerar de manera creciente a los diferentes agentes públicos y privados del territorio local que se relacionan con la microempresa sino que también a las organizaciones y a las prácticas sociales locales del territorio. Esto apunta específicamente a considerar tanto a la base y el entorno social de los sujetos microempresarios como sus modos de desenvolvimiento social por el acceso a los recursos. Es decir, se postula crecientemente que en el contexto del ámbito local los esfuerzos que se efectúen por el desarrollo del sector microempresarial

<sup>70</sup>Alburquerque Llorens, Francisco. 'Descentralización e instituciones de Fomento Económico'. (La Agencia de Desarrollo Regional en España). ILPES, Dirección de Políticas y Proyectos Sociales, 13 de Marzo de 1996, España. Pp. 7

<sup>71</sup>Alburquerque (1996: 7) plantea esto a partir de la experiencia española la cual ha contribuido a esta visión. Este autor plantea, desde una perspectiva del desarrollo empresarial, que el requerimiento de una generación, adopción y difusión de innovaciones tecnológicas y organizativas fundamentales, involucra un trabajo dirigido a facilitar la construcción de un entorno socioeconómico apropiado mediante acciones interrelacionadas de corte horizontal, muy diferentes de las ayudas tradicionales de corte vertical.

<sup>72</sup>González, Raúl. 'Espacio local, Sociedad y desarrollo: Razones de su valorización'. PET, s/c. Stgo. Chile 1994. Pp. 91

deben colocar a la cercanía física, la organización social y la participación social como elementos protagónicos en el diagnóstico y en el trabajo con este sector<sup>(73)</sup>.

Así, desde el ángulo de la investigación y del apoyo de los sectores populares, por parte de las instituciones profesionales y públicas, hay una concepción de trabajo marcado por un desplazamiento relativo en el interés, desde el mundo obrero y de la empresa, hacia procesos familiares, grupales y sociales de subsistencia, integrados con la residencia y su entorno. Tal concepción de trabajo tiene directa injerencia en la constitución e implementación de políticas locales para el fomento microempresarial debido a que un mejor conocimiento y comprensión de dichas dinámicas sociales permitirá una mayor eficiencia en la focalización de las políticas que se lleven a cabo en este sector. De acuerdo a lo anterior, este creciente protagonismo de la sociedad civil en las políticas locales se debe fundamentalmente a las potencialidades propias del mundo social en que se desenvuelven los sujetos pobres: la capacidad de organización y los lazos cooperativos<sup>(74)</sup>.

En este sentido, el Enfoque de Redes Sociales como principio de acción del Capital Social es relevante para abordar al sector microempresarial debido a que permite comprender a este sector desde sus propias especificidades, desde su propia estructura social, desde la realidad del sujeto. Esto se hace más relevante si tal sector se inserta en espacios urbanos caracterizados por la diversidad y complejidad cultural propias de la ciudad y de la sociedad en que vivimos. Por lo tanto el Enfoque de Redes Sociales se convierte en un campo fructífero para acceder a los tipos de sociabilidad de las comunidades que constituyen el ámbito local y en las que se insertan los microempresarios.

---

<sup>73</sup>Esta visión que tiene la planificación social y económica en el sentido de revalorar a las organizaciones y a las prácticas sociales locales, hace que el ámbito local sea significativo desde la sociedad para la sociedad. En este contexto se postula que el Estado debe desarrollar, garantizar, apoyar y potenciar -no bloquear- los procesos de organización local, entendiéndolos como componentes activos en la solución de los problemas sociales. En efecto: la apuesta por el ámbito local exige un conocimiento superior y sensibilidad mayor por parte de la administración central respecto a los problemas, recursos, potencialidades y demandas que están en la base. (González: 1994: 16)

<sup>74</sup>La importancia dada a estos recursos sociales, se debe a la historia de experiencias populares de la década pasada, las que han demostrado su eficiencia, como factor de desarrollo, en las condiciones de vida de los grupos sociales y de sus integrantes (González: 1994; Razeto: 1990)

### CAPITULO 3:

## ASPECTOS METODOLÓGICOS DEL ESTUDIO

*“Donde vivo estoy haciendo una ampliación atrás para poder hacerme un taller porque también el taller que hice (antes) lo hice mediocre, ahora estoy tratando de hacer algo firme, estoy construyendo, haciendo una pieza para poder trabajar bien (...) Yo vivo en una casa que es super chica, tengo en la casa el comedor, el living lo bote porque tuve que sacar algo para poder meter las máquinas, el living tuve que dejarla afuera y se murió, se boto. Ahora tengo todo amontonado, para que decirte otra cosa si es así es la única forma para que no nos falte en la olla, trabajamos y después sacamos todo y nos ponemos a almorzar y volvimos a hacer el taller. (Jose, Microempresario de la Comuna de Pudahuel)*

## CAPITULO 3: ASPECTOS METODOLÓGICOS DEL ESTUDIO

### A. Diseño de la Investigación y Universo de Estudio

*“Yo les doy crédito, y aunque yo no lo asuma, el precio que les dejo la mercadería es casi el mismo que el precio al contado, pero es gente que me corresponde, es gente que sabe que lo van a encontrar barato, porque aquí donde se vaya lo suben, yo en cambio les respeto el precio, porque aquí la gente al igual que una, son gente de escasos recursos, entonces sería quitarles mucho” (Microempresaria de la Comuna de Pudahuel Sur)*

En el presente capítulo se caracterizará el Universo de Estudio, las opciones metodológicas que dicen relación tanto con la selección y justificación de dicho universo como también aquellas opciones que han guiado la confección de los instrumentos para la recolección de la información. Pero también, y para una mejor comprensión de los aspectos metodológicos del estudio, se incluirá el modo como se realiza la lectura de los datos en función de los objetivos generales y específicos del estudio. Finalmente, se desarrollan de manera sintética, las dificultades y la acogida que tuvo el trabajo de terreno para terminar exponiendo las etapas del análisis de la información.

#### 1. El Diseño de la investigación: Estudio de Caso en el mercado local de la Comuna de Pudahuel Sur

Para llevar a cabo los objetivos generales y específicos de este estudio que apuntan a conocer la relación existente entre el Capital Social y el desenvolvimiento productivo de los microempresarios, se ha optado por hacer un Estudio de Caso con los microempresarios que trabajan actualmente en el mercado local de Pudahuel Sur.

En este sentido es importante subrayar que al ser un Estudio de Caso el diseño de esta investigación, tal condición significa que los casos que componen el universo de estudio no son necesariamente representativos de todo el universo de microempresarios manufacturadores urbanos que trabajan en

Santiago. El Estudio de Caso<sup>(1)</sup>, por definición, "consiste simplemente en la medición en una sola vez de las características de un grupo o una muestra de unidades de análisis. En el caso que utilizáramos la población total también se trataría de este mismo diseño. Es, por lo tanto, una medición transversal realizada en una sola vez; obviamente, esta medición puede ser muy compleja, o sea, realizarse un conjunto de mediciones o incluso, en el caso de estudios antropológicos, recoger múltiples datos sobre una misma comunidad. En fin, lo que define a este tipo de diseño es precisamente que sólo hay una recogida de datos y que no existe un grupo de comparación; sea éste equivalente o no". Por lo tanto, este es un estudio cualitativo, lo que hace que el grupo de entrevistados no son 'representativos' en términos paramétricos (ni interesa que lo sean), es decir, su selección y atributos están en entera independencia de sus pesos numéricos en la población.

Entonces, el Universo de Estudio lo componen 16 microempresarios manufacturadores que hoy en día trabajan en el Mercado Local<sup>(2)</sup> de Pudahuel Sur ubicado en la Comuna de Pudahuel. A continuación se presentan los criterios generales que primaron para efectuar la selección de los microempresarios que componen este universo de estudio.

## 2. Criterios generales para la selección del universo de estudio: manufacturación de productos en la residencia

Para cumplir los Objetivos Generales y Específicos del estudio, y en concordancia con la problematización presentada como con el Marco Teórico <sup>X</sup>propuesto, esta investigación considera para la aplicación de los instrumentos metodológicos a los microempresarios manufacturadores urbanos. Una definición general de *microempresa manufacturera* la entrega Oscar Mac-Clure<sup>(3)</sup> quien la

<sup>1</sup>Alvira, Francisco. 'Estudio de Caso'. en 'Cinco vías de acceso a la realidad social'. Compiladores Beltrán y otros. s/n Edit. 1992. Pp.96

<sup>2</sup>En este mercado local, ubicado en Pudahuel Sur, trabajan pequeños comerciantes de los más distintos tipos: feriantes que venden frutas, verduras; comerciantes de alimentos no perecibles; vendedores de antigüedades; puestos de venta de comida; vendedores de ropas y de diversos artículos; entre otros. Debido a la diversidad de comerciantes que trabajan en este mercado muchos de ellos se refieren a este mercado, en su discurso, como 'feria' o 'persa'. Por lo tanto, si bien esta situación puede generar algún grado de confusión para el lector se debe aclarar que ambos conceptos ('persa' y 'feria') hacen alusión a lo mismo: el mercado local en el cual trabajan.

<sup>3</sup>Oscar Mac-Clure. 'Los Pequeños productores en la economía'. Propositiones N°23 'Microempresa y Desarrollo'. Ediciones SUR, 1993. Los resultados que expone este autor corresponden a la encuesta 'Microempresa e Informalidad', encargada por el MIDEPLAN a la dirección de estudios Sociológicos de la Universidad Católica de Chile, la cual fue aplicada entre Diciembre de 1992 y Enero de 1993 en Santiago.

entiende como aquellas pequeñas unidades económicas que llevan actividades de producción, actividades las cuales son tan variadas como lo son la confección de ropa para niños, fabricación de muebles de madera y elaboración de alimentos. Oscar Mac-Clure, en su estudio llevado a cabo en la ciudad de Santiago, expone varias características de este tipo de microempresas, que entre otras, se relacionan con el nivel económico, con su inserción a la sociedad y con la antigüedad en la actividad.

El estudio al que se hace referencia, y que coincide con los microempresas de este estudio, es que entre ellas existen diferencias, ya sea en relación a las características de sus mercados, el monto de sus ventas, la dotación de su capital, la contratación de asalariados y su grado de formalización. Pero en general, la variación existente se da por el tipo de rubro y por el tamaño de la unidad económica, es decir, la tendencia consiste en que mientras más pequeñas son las microempresas, en cuanto al número de personas ocupadas, más precarias son sus condiciones de funcionamiento.

Otra característica propia de este tipo de microempresa es que son unidades productivas que tienen una rentabilidad basada en un escaso capital y con una participación escasa en la dinámica del progreso tecnológico. En este sentido, un elemento sustantivo que este autor le atribuye es la antigüedad, es decir, este autor observó que los microempresarios y sus negocios tienden a permanecer y reproducirse en el mercado por un largo período de tiempo, de modo que las microempresas no se constituyen como alternativas transitorias de empleo. En general, se observa que las microempresas manufactureras se encuentran escasamente integradas al sector moderno de la economía, tienen débiles vinculaciones interindustriales y su producción se orienta hacia consumidores finales de estratos más bien bajos.

Debido a que el trabajo de comercialización está orientado a abastecer a consumidores de escasos recursos es que se ha optado por efectuar este estudio considerando un universo de estudio compuesto por 16 microempresarios manufacturadores que trabajan en un mismo lugar: el mercado local de Pudahuel Sur. Ahora bien, los criterios que se tomaron para la selección de este Universo de Estudio se basaron fundamentalmente en premisas que permitieran dar cierta homogeneización de los casos. A continuación se desarrollan dichos criterios y las razones por las cuales se optó por cada uno de ellos.

Un criterio general de la selección del Universo de Estudio, que ya se ha mencionado, tiene que ver con el *tipo de microempresa*. Esto es que se incluyó a microempresarios manufacturadores: sujetos que llevan a cabo el proceso de producción de los bienes que comercializan. Tal consideración, en el papel, no significó en ningún caso que se seleccionara a microempresarios que tan solo comercializaran lo que producían. En el transcurso del estudio, y más específicamente en el trabajo de terreno, se constató que la mayoría además de vender sus propios productos, comercializaba en sus puestos de trabajo productos comprados al por mayor. Tal situación se debe a que la mayoría de los microempresarios de este mercado se ha visto en la necesidad de ampliar su rubro de trabajo, para tener una mayor variedad de bienes que les permita hacer frente su precaria situación económica.

Debido a esta situación durante el trabajo de terreno se seleccionó a los microempresarios manufacturadores a partir de una pregunta inicial: ¿Ud. confecciona o produce la mercadería que tiene a la venta?. De este modo, la respuesta (afirmativa o negativa) permitió la selección de aquellos pequeños productores que cumplieran con la premisa de ser confeccionadores o productores.

Pero también, la opción de seleccionar a microempresarios manufacturadores tiene directa relación con que fueran sujetos que *trabajan en su propia residencia*. Tal consideración se sostuvo para tener una mayor homogeneidad de los sujetos del estudio debido a que este criterio unifica a los microempresarios tanto desde un punto de vista económico como social. Con ello se alude a que toda vida cotidiana es afectada por el diseño y emplazamiento de la vivienda, la cual determina, en gran parte, la escuela a donde acudirán los niños, las tiendas donde se irá a comprar, las relaciones de vecindad, la iglesia que se frecuentará y los compañeros de juegos infantiles. La casa fija el medio social en que la familia absorbe sus pautas culturales. En resumen, es determinante en el ritmo de una persona o un grupo y actúa como soporte de sus ocupantes<sup>(4)</sup>. Por lo tanto, objetivamente la residencia es una herramienta central en las posibilidades de subsistencia familiar, puesto que en el área habitacional en donde se instala y trabaja la unidad productiva.

*"yo trabajo en la pieza no más, si hace calor la pongo en el patio y si hace frío la coloco en el comedor... no tengo taller todavía, pero pienso poner una pieza porque lo que yo edificué fueron 8 metros no más, pero mis hijos son 5, entonces no tengo un lugar propio para mi, pero tenemos un*

---

<sup>4</sup>Lulio Iglesias de Ussel. Vivienda y Familia. En: "Estrategias Familiares". Editores Alianza Universidad. Luis Garrido Medina y Enrique Gil Calvo. Madrid, España, 1993. Pp.335-356

*pedazo pavimentado donde yo voy a poner mi taller porque la máquina de coser, la overlock, y las dos de coser necesitan una pieza, porque cuando yo quiero trabajar tengo que estar sacando la máquina de la pieza para afuera y así trasladándola, o sea todavía me falta parte propia del taller” (Ana, 58 años)*

En este sentido, la vivienda es vista como uno de los sistemas de protección más importantes de las familias contra la pobreza. La propiedad de la vivienda esta muy ligada a la posibilidad de protección, de menor vulnerabilidad, a la defensa para no caer en la pobreza aguda, ya que muchas veces también es un lugar de trabajo para pequeños servicios, lavado de ropa, artesanía, microempresa, entre otros. La vivienda no es que permita salir de la pobreza, pero es un colchón que protege frente a situaciones de extrema dificultad (Moser 1996).

También, es allí en donde se construye un conjunto de relaciones que de una u otra manera tienen que ver con la existencia y la reproducción de las familias: lazos de cooperación y ayuda mutua que surgen por vecindad y parentesco; apoyos solidarios externos que se promueven sectorial y localmente; o realización de trabajos y actividades económicas vinculadas a demandas surgidas en el mismo sector. En resumen, la residencia aparece como un espacio de sociabilidad importante de los sujetos *microempresarios*, los cuales están activamente integrados a redes de ayuda mutua, intercambio y circulación de bienes y servicios, basados en la confianza y en la reciprocidad<sup>(5)</sup>.

En fin, a partir de esta primera selección general, *tipo de microempresa y producción de bienes en la residencia*, se procedió a incorporar tres criterios para la selección: el sexo (hombres y mujeres) y la formalidad (*microempresarios formales e informales*).

### 3. Criterios específicos de la selección del Universo de Estudio: el sexo y la formalidad

La selección de *microempresarios de ambos sexos* permite establecer diferencias de género porque la familia, como unidad socioeconómica, mantiene en su interior una clara división del trabajo según el género, en donde generalmente el hombre actúa como proveedor, dedicado al trabajo productivo fuera del hogar y la mujer es la encargada de la reproducción en tanto madre de familia y dueña de

<sup>5</sup> Hardy, Clarisa. 'Estrategias Organizadas de Subsistencia: Los Sectores Populares frente a sus necesidades en Chile'. Documento de Trabajo N° 41. PET, 1985. Pág 19

casa. Ahora bien, cuando se habla de microempresarias por ejemplo, se habla de una condición que es propia de países como el nuestro, en donde la mujer ha utilizado desde siempre los conocimientos y habilidades adquiridas en el ámbito doméstico en el desempeño de tareas reproductivas para ganarse el sustento y el de su prole cuando la situación lo requiera (ya sea por la ausencia del marido o por presencia de una crisis económica), desarrollando actividades remuneradas<sup>6</sup>).

Por lo tanto, para los fines de este estudio las diferencias de género permiten establecer, cuando los datos así lo permitan, tendencias, diferencias y similitudes entre los microempresarios: sea en las formas que toman las trayectorias productivas; en los modos de enfrentar las crisis o los buenos momentos de su historia; las formas de efectuar el trabajo doméstico o el productivo; o los modos de desenvolvimiento social con su entorno.

Pero también para la selección del Universo de Estudio se tuvo en consideración la *formalidad e informalidad* de las unidades económicas que trabajan en el mercado local de Pudahuel Sur. Para efectuar tal selección se estableció a la patente de trabajo como el elemento diferenciador de tal situación (formalidad o de informalidad de cada microempresa). Diferenciar a los microempresarios desde esta perspectiva, desde la legalidad e ilegalidad, trae consigo ciertas implicancias, que entre otras, podemos mencionar dos: la informalidad como estrategia sobrevivencia (una opción) y la informalidad como etapa de desarrollo.

La informalidad, como cultura del microempresariado popular, se refleja en el no reconocimiento o legitimidad del acto de cobrar impuestos o exigir el cumplimiento de las normas, los informales expresan una actitud permanente de esquivar la fiscalización pública -pero más que por una actitud de resistencia- como parte de la propia estrategia de sobrevivencia de la unidad económica. Además, generalmente, existe un temor a la formalización porque esta conduce, invariablemente, a un universo de relaciones y de normas que se presentan ajenas, inmanejables y perjudiciales. (González-Hidalgo:1995)

Pero también la informalidad puede verse como una etapa de desarrollo de la microempresa, es decir, a mayor desarrollo del microempresario, éste ira percibiendo que el no cumplimiento de la normativa

---

<sup>6</sup> Montecinos, Sonia y Rebolledo, Loreto. 'Conceptos de Género y Desarrollo'. Universidad de Chile. 1996. Pp.62

vigente, al menos de su regulación como actividad en la comuna, se torna en un obstáculo para el desarrollo de su empresa. A partir de la consolidación se comienza a abrir posibilidades de ampliación de mercados que, para ser aprovechadas reclaman mayores grados de formalización, que permitan emisión de facturas, mayor manejo de stocks, ampliación del taller, posibilidad de acceder a créditos, entre otros. (González- Hidalgo: 1995).

Por lo tanto, para los efectos de este estudio, la selección de los microempresarios formales e informales se basa principalmente en el forma en que trabajan en el mercado local de Pudahuel Sur: la patente otorgada por el municipio. Así, el Universo de Estudio queda esquematizada de la siguiente manera:

<b>CUADRO N° 1: El Universo de Estudio: tamaño, sexo y formalidad</b>			
	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
MICROEMPRESARIOS FORMALES	4	4	8
MICROEMPRESARIOS INFORMALES	4	4	8
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>16</b>

Ahora bien, la selección del universo de estudio bajo los criterios generales (tipo de microempresa, trabajo productivo en la residencia) y específicos (sexo y formalidad) tuvo ciertas dificultades debido a la escasez existente de microempresarios 'manufacturadores' en el interior del mercado al que se ha hecho referencia. Esto significó que de doscientos<sup>(7)</sup> microempresarios formales e informales que trabajan en este mercado, los 16 casos que componen el universo de estudio representan prácticamente casi el 100% de microempresarios manufacturadores que laboran en el mercado local referido. Esto quiere decir que la gran mayoría de los microempresarios del mercado local comercializan productos que compran al por mayor y que los venden al por menor. Por lo tanto, si con los criterios mencionados se tuvo dificultad para establecer el Universo de Estudio, la incorporación de otro criterio para su selección, como la edad, fue extremadamente dificultoso.

<sup>7</sup>Esta cantidad estimativa ha sido proporcionada por el Municipio de Pudahuel. Es estimativa por el hecho de que si bien se tiene el número de microempresarios formales que tienen patente de trabajo, para el caso de los informales su cifra se ignora.

#### 4. La dimensión etárea como atributo del Universo de Estudio

Este estudio incorpora a la edad de los microempresarios no como un criterio de selección sino que como un atributo del Universo de Estudio. Esto es que cuando la edad de los microempresarios no es un criterio que indujo e influyó la selección del Universo de Estudio, si es una variable a considerar para su caracterización. La incorporación de esta variable se debe a que los datos censales indican que en la población total de la Comuna de Pudahuel<sup>(8)</sup>, más de la mitad de la población es menor de 30 años (56,14%), lo que indica que es una comuna que atrae a familias en la etapa de su formación. Si a esta situación se le suma los datos del desempleo comunal, hace más relevante aún un estudio que incorpore a los jóvenes: los datos revelan que la población juvenil económicamente activa (15 a 29 años), representa el 26.87% del total comunal, con 21.201 personas, siendo este mismo estrato de la población el que tiene la mayor tasa de desempleo (Casen 96). Así, la incorporación de la edad de los microempresarios es una variable relevante que debe ser considerada.

Entonces, a partir de la selección del Universo de Estudio a base del tipo de microempresa (manufacturera), del trabajo productivo en la residencia, del sexo y de los grados de formalidad, se incorpora para su caracterización la edad de los microempresarios. En este sentido, el número y proporción de microempresarios al interior de este universo, como ya se ha explicado, dependió básicamente de los casos que se encontró. Por lo tanto, se optó para la caracterización de este Universo de Estudio, la utilización de grupos etáreos no convencionales. Así, los casos se dividieron en dos grupos: los jóvenes (microempresarios que tienen una edad que va desde los 15 a 35 años) y los adultos (microempresarios que tienen una edad que va desde los 35 y más años). De este modo, la constitución del Universo de Estudio quedó sintetizado de la siguiente manera:

	MICROEMPRESARIOS FORMALS		MICROEMPRESARIOS INFORMALES		TOTAL
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	
Sujetos jóvenes (15-35 años)	1	1	3	2	7
Sujetos adultos (35 y más años)	3	3	1	2	9
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>16</b>

<sup>8</sup>El Censo Nacional de 1996 dice que población total de la Comuna de Pudahuel es de 137.940 personas, de las cuales 133.393 residen en el área urbana y 4.547 en el área rural.

## 5.El Universo de Estudio y la segregación de los casos: microempresarios de mejor y menor nivel económico

A partir del análisis de información obtenida a través del Primer Instrumento -que se describirá más adelante- se puede segregar los casos de que componen este Universo de Estudio a partir de su actual nivel económico. Por lo tanto, el análisis de la información permite agrupar a los microempresarios de este estudio en dos grupos: microempresarios con un mejor nivel económico *y microempresarios con un menor nivel económico*. En este sentido, se debe tener en consideración que la incorporación de las microempresas en una u otra categoría es relativa a su situación respecto al resto de las unidades económicas.

i) Microempresas de mayor nivel económico (10 casos): Este grupo está compuesto por 9 casos que tienen el rubro de confecciones. Estos tienen las siguientes características: son formales; tienen 3 y más máquinas de coser o de tejer; tienen capacidad económica para contratar a talleres más pequeños para llevar a efecto parte del proceso de producción; tienen medio de transporte o capital suficiente para la contratación de vehículos con ese objetivo; tienen 3 y más trabajadores (incluido el microempresario), y su residencia es lejana del mercado local. A estos 9 casos de microempresarios con el rubro de confecciones se suma un caso particular<sup>9)</sup> que si bien tiene otro rubro comparte las características más generales de este grupo.

A partir de las características de este grupo se puede plantear que son unidades económicas que tienen una producción semi-industrial y con mayor volumen de producción, debido al hecho de que tienen mayor mano de obra y maquinaria. Pero además se observa que como la mayoría de estos microempresarios tiene un rubro de confecciones tal situación plantea un modo de gestión económica y un tipo de mercado propio debido a que "el rubro de vestuario presenta mayores vínculos de subcontratación con empresas mayores" (Mac-Clure 1993).

ii) Microempresas de menor nivel económico (6 casos): De este grupo, 4 casos son microempresas con el rubro de confecciones y 2 casos son microempresas de rubro artesanía. Estas 6

<sup>9)</sup> Este caso particular es el de un microempresario que vende cassettes de manera formal teniendo hoy en día una estabilidad y consolidación económica importante.

## 5.El Universo de Estudio y la segregación de los casos: microempresarios de mejor y menor nivel económico

A partir del análisis de información obtenida a través del Primer Instrumento -que se describirá más adelante- se puede segregar los casos de que componen este Universo de Estudio a partir de su actual nivel económico. Por lo tanto, el análisis de la información permite agrupar a los microempresarios de este estudio en dos grupos: microempresarios con un mejor nivel económico y microempresarios con un menor nivel económico. En este sentido, se debe tener en consideración que la incorporación de las microempresas en una u otra categoría es relativa a su situación respecto al resto de las unidades económicas.

i) Microempresas de mayor nivel económico (10 casos): Este grupo está compuesto por 9 casos que tienen el rubro de confecciones. Estos tienen las siguientes características: son formales; tienen 3 y más máquinas de coser o de tejer; tienen capacidad económica para contratar a talleres más pequeños para llevar a efecto parte del proceso de producción; tienen medio de transporte o capital suficiente para la contratación de vehículos con ese objetivo; tienen 3 y más trabajadores (incluido el microempresario); y su residencia es lejana del mercado local. A estos 9 casos de microempresarios con el rubro de confecciones se suma un caso particular<sup>9</sup> que si bien tiene otro rubro comparte las características más generales de este grupo.

A partir de las características de este grupo se puede plantear que son unidades económicas que tienen una producción semi-industrial y con mayor volumen de producción, debido al hecho de que tienen mayor mano de obra y maquinaria. Pero además se observa que como la mayoría de estos microempresarios tiene un rubro de confecciones tal situación plantea un modo de gestión económica y un tipo de mercado propio debido a que "el rubro de vestuario presenta mayores vínculos de subcontratación con empresas mayores" (Mac-Clure 1993).

ii) Microempresas de menor nivel económico (6 casos): De este grupo, 4 casos son microempresas con el rubro de confecciones y 2 casos son microempresas de rubro artesanía. Estas 6

---

<sup>9</sup> Este caso particular es el de un microempresario que vende cassettes de manera formal teniendo hoy en día una estabilidad y consolidación económica importante.

microempresas de menor desarrollo se caracterizan por tener 1 trabajador (trabajadores por cuenta propia) o por ser trabajadas por dos persona, que generalmente es en conjunto con el cónyuge, tienen menos de dos máquinas o trabajan con herramientas; se movilizan con triciclos por lo que generalmente su residencia esta cercana al mercado.

A partir de las características expuestas se debe decir que en general en este grupo se encuentra trabajadores por cuenta propia que tienen una producción de confecciones como una producción artesanal. En este sentido, su caracterización permite plantear que sus volúmenes de producción son más precarios debido a que son trabajadas por una sola persona a base, en muchos casos, de una sola máquina o, simplemente, a base de herramientas.

Ahora bien, a partir de la segregación de los casos se observó una característica que se asocia a su actual nivel económico: antigüedad de la unidad productiva. La consideración de esta dimensión es de suma importancia porque permite comparar unidades económicas que recién se están iniciando *con otras unidades económicas* que tienen una actividad de más de 6 años. Entonces las características de los microempresarios que componen el Universo de Estudio y que se incorporan en una u otra categoría (de mayor o menor nivel económico), con sus propios atributos (sexo, edad), como las características propias de la unidad económica (formalidad, rubro, antigüedad en la actividad) pueden ser resumidos de la siguiente manera:

**CUADRO N°3** Caracterización de los microempresarios según nivel de desarrollo, rubro, sexo, edad, formalidad y antigüedad.

Número del caso	Rubro	Sexo	Edad	Formalidad	Años en la actividad microempresarial
<b>MICROEMPRESAS DE MEJOR NIVEL ECONÓMICO</b>					
Caso 1	Confecciones	Masculino	40 años	Formal	6 y más años
Caso 2	Confecciones	Masculino	38 años	Formal	6 y más años
Caso 3	Confecciones	Masculino	40 años	Formal	6 y más años
Caso 4	Confecciones	Femenino	43 años	Formal	6 y más años
Caso 5	Confecciones	Femenino	50 años	Formal	6 y más años
Caso 6	Confecciones	Femenino	58 años	Formal	6 y más años
Caso 7	Confecciones	Femenino	29 años	Formal	6 y más años
Caso 8	Música	Masculino	35 años	Formal	1 a 5 años
Caso 9	Confecciones	Masculino	27 años	Informal	1 a 5 años
Caso 10	Confecciones	Masculino	25 años	Informal	1 a 5 años
<b>MICROEMPRESAS DE MENOR NIVEL ECONÓMICO</b>					
Caso 11	Confecciones	Femenino	59 años	Informal	3 a 5 años
Caso 12	Confecciones	Femenino	55 años	Informal	3 a 5 años
Caso 13	Confecciones	Masculino	42 años	Informal	3 a 5 años
Caso 14	Confecciones y artesanía	Masculino	31 años	Informal	3 a 5 años
Caso 15	Artesanía	femenino	34 años	Informal	1 a 2 años
Caso 16	Artesanía	femenino	29 años	Informal	1 a 2 años

## B. Los instrumentos metodológicos

### 1. Los objetivos metodológicos y sus instrumentos

Los instrumentos del estudio se elaboraron en base de los objetivos de este estudio (generales y específicos), en concomitancia con la problematización expuesta y en relación con el Marco Teórico propuesto. En este sentido, si el objetivo general del estudio es establecer la relación existente entre el nivel económico de las unidades económicas con el Capital Social (redes sociales) con que cuentan los sujetos bajo las cuales están a cargo dichas unidades productivas, los instrumentos metodológicos de este estudio apuntan a ambas dimensiones: *las redes sociales y el nivel económico*. Pero también, cómo uno de los objetivos de este estudio es ligar y conocer cómo ha sido la constitución del Capital Social durante la *trayectoria productiva* de las unidades económicas los instrumentos también apuntan a conocer dicha dimensión. Por lo tanto, los objetivos metodológicos que este estudio se propone dar cuenta son los siguientes:

- Acceder a la información pertinente para la caracterización del actual nivel económico de las unidades productivas y las características del propio microempresario
- Acceder a la información indicativa de la trayectoria productiva de las microempresas.
- Acceder a la información que permita dar cuenta de las relaciones sociales que el microempresario establece (y ha establecido) para su desenvolvimiento productivo
- Acceder a la información que permita caracterizar, describir y analizar cada una de las relaciones sociales que el microempresario ha establecido para su desenvolvimiento productivo y de este modo reconstruir la red social a base de su conectividad.

Ahora bien, se proponen tres instrumentos metodológicos, cuya aplicación y complementariedad del análisis, permiten cumplir con estos objetivos, y de este modo, se puede dar cuenta de los objetivos generales y específicos de esta investigación. Los instrumentos son los siguientes:

#### a) Primer Instrumento

Entrevista Directiva: "Caracterización de la unidad económica"

Este primer instrumento tiene como objetivo metodológico *conocer el actual nivel económico de las microempresas que componen el Universo de estudio* para poder segregar los casos que tienen un mejor o menor nivel económico dentro del universo de estudio. Los indicadores considerados para este objetivos son los siguientes: N° de trabajadores; Formalidad/Informalidad; N° de Máquinas; N° de Talleres Contratados; Tipo de Rubro; y Tipo de Medio de Transporte. Pero también, esta entrevista tiene como objetivo *conocer la trayectoria productiva de las unidades económica*. En este sentido, a partir de este instrumento se puede conocer la evolución o involución que han tenido en el tiempo los indicadores considerados desde el inicio de la actividad económica hasta el presente. La información recolectada permite la confección de una matriz en donde se han vaciado los datos que indican su actual nivel económico como también la trayectoria que ha tenido cada uno de los indicadores considerados. De este modo la entrevista actúa como un sondeo inicial que permite conocer, a través de un tipo de dato que puede ser catalogado como duro, la trayectoria productiva de cada uno de los

casos. Este sondeo inicial facilita tener una idea general de su trayectoria productiva para, posteriormente, profundizar con el siguiente instrumento: La Entrevista en Profundidad.

#### b) Segundo Instrumento

Entrevista en Profundidad: "La historia de la unidad económica (trayectoria productiva) como generador de nombres"

Este segundo instrumento permite dar cuenta de dos objetivos metodológico principalmente. Primero, permite *conocer la trayectoria productiva de la unidad económica* debido a que a partir del discurso del microempresario se reconstruye su propia historia desde que comienza en la actividad hasta el presente lo que permite comprender y profundizar la información ya obtenida a través del primer instrumento respecto a la trayectoria productiva. Pero también, dicha historia del sujeto actúa como un generador de nombres, es decir, permite *acceder a las redes sociales del microempresario*. En otras palabras, a través del discurso autobiográfico se puede conocer su mundo social con que se ha relacionado.

#### c) Tercer Instrumento

Entrevista semiestructurada: "Caracterización de las redes sociales"

Este tercer instrumento tiene como objetivo acceder a la información que permita caracterizar, describir y analizar cada una de las relaciones sociales que el microempresario ha establecido para su desenvolvimiento productivo y de este modo reconstruir la red social a base de su conectividad.

En resumen, para cumplir con los objetivos metodológicos la recolección de la información en este estudio es el resultado de la aplicación de un total de 48 entrevistas a los 16 microempresarios (3 por sujeto): 16 entrevistas directivas (1 por sujeto), 16 Entrevistas en Profundidad, y 16 Entrevistas Semiestructuradas (2 por sujeto). Esto significó la aplicación de 3 entrevistas por sujeto, cada una de las cuales debió efectuarse en distintos momentos, por lo que se tuvo que acordar 3 reuniones de trabajo con cada uno de ellos. Ahora bien, debido a que las dos últimas entrevistas son grabadas, se convirtió en un requisito fundamental, el transcribir cada una de las entrevistas antes de comenzar la

aplicación de las otra. Esto es que sin tener la información de la entrevista en profundidad, es decir, los nombres que constituyen la red social del microempresario, no se puede iniciar su caracterización.

Es importante recalcar que la aplicación de los tres instrumentos metodológicos se focaliza temporalmente en un marco de tiempo que va desde que el sujeto se inicia como microempresario hasta el momento de la aplicación de la entrevista. En este sentido, las entrevistas que se implementan tienen el objetivo de extraer información relacionada no sólo con los acontecimientos *factuales* vividos por el individuo en ese período de tiempo, sino que también, con el conjunto de imágenes y representaciones que están detrás de dichas vivencias (Delgado- Gutiérrez 1995:614).

En este sentido, el instrumento que tiene más relevancia es la Entrevista en Profundidad, la propia *historia del microempresario*, debido a que a partir de esta entrevista se accede a las redes sociales por el hecho de que la historia por sí misma actúa como un generador de nombres. Pero también, a través de este instrumento se accede a la trayectoria productiva. En este sentido, los otros dos instrumentos, la entrevista Directiva y la Entrevista Semiestructurada, tienen como finalidad ser un complemento de la Entrevista en Profundidad en la medida que permiten profundizar y acceder a información más detallada que se desea obtener. Pero para una mejor comprensión de los instrumento de recolección de información, a continuación se presenta un Marco Lógico en donde se han derivado los objetivos metodológicos, variables, indicadores y las fuentes.

CUADRO N° 4: Marco lógico de los instrumentos de recolección de información y su relación con los objetivos metodológicos del estudio			
OBJETIVOS METODOLÓGICOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES
<p>1. <i>La unidad económica y el microempresario</i></p> <p>Acceder a la información pertinente para la caracterización del actual nivel económico de las unidades productivas y del microempresario</p>	<p>a) sexo b) Edad c) Formalidad d) Capital e) Flexibilidad Productiva f) Educación</p>	<p>a) Masculino-Femenino b) Número de años c) Uso o no de patente d) Incremento o no de trabajadores; maquinarias, herramientas; medios de locomoción e) Incremento, permanencia, disminución o cambio de rubro f) Nivel educacional</p>	<p>Primer Instrumento Entrevista Directiva: Caracterización de la unidad económica y del sujeto</p>
<p>Acceder a la información indicativa de la trayectoria productiva de las microempresas</p>	<p>a) Antigüedad b) Continuidad y desarrollo de la microempresa en el tiempo</p>	<p>a) Año de inicio; año de llegada al mercado; año actual b) Con trayectoria ascendente, decreciente o igual</p>	<p>Primer Instrumento Entrevista Directiva: Caracterización de la unidad económica y del sujeto Segundo Instrumento Entrevista en Profundidad: "Historia de la microempresa (trayectoria productiva) como generador de nombres"</p>

OBJETIVOS METODOLÓGICOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES
2. El <i>Sujeto microempresario y sus redes sociales</i> Acceder a la información que permita dar cuenta de las relaciones sociales que el microempresario establece (y ha establecido) para su desenvolvimiento productivo	Historia de la microempresa como generador de nombres	Nombre de personas, familiares o no, nombrados en la historia	Segundo Instrumento Entrevista en Profundidad: "Historia de la microempresa (trayectoria productiva) como generador de nombres"

OBJETIVOS METODOLÓGICOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES
3. <i>Las redes sociales de los microempresarios</i> Acceder a la información que permita caracterizar, describir y analizar cada una de las relaciones sociales que el microempresario ha establecido para su desenvolvimiento productivo y de este modo reconstruir la red social a base de su	a) Tamaño de la red b) Predominio de tipo de vínculos según la Distancia Social (Bloques de la red: parental y no parental) c) Distancia económica de los sujetos d) Distancia física de los sujetos e) Distancia psicológica de los sujetos f) Interconectividad de la red	a) Número de sujetos nombrados b) Número de parientes y número de no parientes c) Mejor, igual o menor nivel socioeconómico d) Cercanía o lejanía de los sujetos e) Gradualidad de la confianza f) Número de relaciones sociales existentes entre los componentes de la red social	Tercer instrumento: Entrevista semiestructurada "La caracterización de las redes sociales"

## 2. Primer Instrumento Metodológico:

### Entrevista Directiva de "Caracterización de la unidad económica"

El primer instrumento aplicado en este estudio fue una Entrevista Directiva a cada sujeto, la cual se entiende como "aquella entrevista en la que el sujeto va respondiendo, de forma precisa, a los temas y a las preguntas (cerradas) que el entrevistador va planteando"<sup>(10)</sup>. El objetivo de esta entrevista es la caracterización del sujeto (datos personales como sexo, la edad, escolaridad y la dirección residencial) Pero también permite caracterizar a la unidad económica lo cual se logra mediante el llenado de una planilla de vaciado que caracteriza a unidad económica en la actualidad a base de los siguientes indicadores: N° de trabajadores; N° de máquinas; N° de talleres contratados; Formalidad/Informalidad; Tipo de Rubro y Tipo de medio de transporte (el último indicador se asocia a la distancia física existente entre la residencia y el mercado local). Esta información permite segregar a los casos que componen el Universo de Estudio según el nivel económico actual.

Pero esta entrevista también permite sondear y efectuar una aproximación a la trayectoria productiva de la unidad económica. Esto, debido a que la encuesta, para cada uno de los indicadores propuestos, se realiza en dos momento de su historia: el inicio de la microempresa y el presente de la microempresa. Esto permite, de manera general, conocer la trayectoria productiva que ha tenido la unidad económica en el tiempo, es decir, si su trayectoria a ido en ascenso, si ha permanecido de la misma manera en el tiempo o si ha ido en descenso. Esta Entrevista Directiva se estructura de la siguiente manera:

---

<sup>10</sup>Delgado, Juan Manuel; Gutierrez, Juan: "Metodos y Técnicas Cualitativas de Investigación en Ciencias Sociales". Editores Juan Manuel Delgado y Juan Gutierrez. Proyecto Editorial Síntesis Psicología. Glosario de términos de la Pag. 614

CUADRO N°5: Entrevista directiva y la caracterización del nivel de desarrollo y de la trayectoria productiva de la microempresa				
Datos del microempresario y de la unidad económica	Momentos considerados en la historia de la microempresa		Variables de análisis	Indicadores considerados para la tipificación de las microempresas
	La ME en el inicio	La ME en el presente		
Sexo	_____	_____	Género	-Masculino-femenino
Edad	_____	_____	Pertenencia etárea	-Adultos y jóvenes
Nivel educ. cursado	_____	_____	Educación	- Nivel educacional
Año de inicio			Antigüedad	-Unidad productiva más antiguas o más joven
Dirección de la residencia			Distancia del mercado	-Cercanía y lejanía del mercado
Tipo de rubro			Variación del rubro en el tiempo	-Incremento, permanencia, disminución o cambio de rubro en el tiempo
Patente de trabajo			Nivel de formalidad	-Informalidad-formalidad
N° de Trabajadores			Nivel de desarrollo económico en el tiempo	-Aumento, permanencia o disminución de Trabajadores
Capital: Dinero, herramientas; maquinaria			Nivel de desarrollo económico en el tiempo	-Aumento, permanencia o disminución de dinero, herramientas, maquinaria

Como vemos, este instrumento es una vía de acceso a la información indicativa del nivel económico actual de las microempresas, indicadores que por lo demás permiten la agrupación del Universo de Estudio en microempresarios de mayor y menor nivel económico. Pero también esta entrevista permite acceder a la información concerniente a la trayectoria productiva de estas microempresas (**Cuadro Síntesis N°1 y N°2**). En este sentido, el instrumento permite conocer la variación que ha tenido en el tiempo cada una de las dimensiones consideradas lo que permite tener una primera aproximación acerca de la trayectoria productiva de la microempresa.

Ahora, si bien este instrumento permite dar cuenta del incremento, mantenimiento o disminución en el tiempo de la productividad, tal información de la trayectoria productiva no da cuenta de la complejidad de dicho proceso porque indica más bien datos duros del quehacer en la actividad y el cambio económico en el tiempo. Por lo tanto esta primera aproximación y primer sondeo de la

evolución de la productividad en el tiempo es profundizada posteriormente con el segundo Instrumento Metodológico: "La historia de la microempresa (trayectoria productiva) como generador de nombres".

### 3. Segundo Instrumento Metodológico

#### Entrevista en Profundidad: "La historia de la unidad económica (trayectoria productiva) como generador de nombres"

La entrevista es un proceso comunicativo que permite obtener cierta información de un sujeto -"el informante, en término prestado del vocabulario básico de la antropología cultural"- que se halla contenida en la biografía de ese interlocutor. Entendemos aquí *biografía* como "el conjunto de las representaciones asociadas a los acontecimientos vividos por el entrevistado. Esto implica que la información ha sido experimentada y absorbida por el entrevistado que será proporcionada con una orientación e interpretación significativa de la experiencia del entrevistado"<sup>(11)</sup>.

En este sentido, la función de esta entrevista es registrar lo que le ha sucedido en la vida a otro, quien cuenta la versión de su propia existencia, en este caso, como microempresario. De este modo la historia de su vida en la actividad microempresarial se convierte en una forma específica de obtener nuevos conocimientos respecto a su situación social o cultural determinada. Por lo tanto, a través de este instrumento se registran los hechos que le ha tocado vivir testificando lo que ha hecho, escuchado o sentido. Es por esto que el microempresario actúa como un 'testigo' quien organiza su historia, la recrea, la relata y la entrega desde su propia óptica: la propia historia sugiere una interpretación de la realidad que va más allá de la propia interpretación del investigador<sup>(12)</sup>.

Desde esta perspectiva el sujeto se convierte en un testigo privilegiado de su cultura, es decir, su relato es un testimonio de su propia identidad. En este sentido, la identidad se manifiesta en dos elementos:

<sup>11</sup>Alonso Enrique Luis: "Sujeto y discurso de la entrevista abierta en las prácticas de la sociología cualitativa". En: "Metodos y Técnicas Cualitativas de Investigación en Ciencias Sociales", Editores Juan Manuel Delgado y Juan Gutierrez. Proyecto Editorial Síntesis Psicología. PP. 226

<sup>12</sup>Bengoa. José. 'El testigo: apuntes de clase de un Curso de Historias de Vida'. En: Propositiones N°29 'Historias y relatos de vida: investigación y práctica en las ciencias sociales'. Ediciones Sur, Snatiago, Chile. 1999. Pps. 15-35

un elemento de distinción y un elemento de alteridad. La distinción, esta dado por las cosas propias del grupo y la alteridad esta dado por un otro, que no es del grupo, que es visto con distancia o como oposición, contradicción o rechazo (Bengoa 1999).

En este sentido, este instrumento permite no sólo efectuar un análisis del discurso, a través del cual se puede conocer la construcción de una propia identidad, sino que también permite profundizar en el conocimiento de la propia trayectoria productiva. Por lo tanto, la idea central que guía la aplicación de este instrumento, es el rescate del relato que construye el sujeto, la elaboración y transmisión de su memoria desde el ámbito personal, de modo tal, que permita conocer y que haga referencia a los *modos de vida en que se desenvuelve, en un período histórico concreto. Dicho período concreto, para el caso de este estudio, se focaliza al tiempo que lleva el sujeto a cargo de su unidad económica.*

Pero también, el hecho de recoger la historia del microempresario implica una apuesta: la capacidad de recuperar la memoria y de narrarla desde los propios actores sociales. En este sentido, la reconstrucción de la historia de la unidad económica, permite el acceso a las relaciones sociales, con familiares, personas externas del hogar e instituciones, con las que ha tenido contacto el sujeto para desarrollar su microempresa: la historia en sí es un generador de nombres, y por lo tanto, es el puente de acceso a las redes sociales del mismo.

Esta Entrevista en Profundidad tiene como objetivo reconstruir abiertamente la historia de la microempresa, indagar sobre la versión libre que tiene el sujeto respecto a su propia historia productiva, refiriéndose principalmente al *Dónde, Cómo y Cuándo* se desarrollo su unidad económica. El objetivo es que el sujeto cuente libremente la historia de su microempresa, que recuerde sus inicios como microempresario, cómo comenzó a producir y a comercializar, cuando y cómo llega al mercado. Que cuente sobre el origen y el desarrollo de su unidad productiva. La idea es, en general, conocer las situaciones más relevantes que han marcado dicha historia, las acciones emprendidas en los distintos momentos, difíciles o no, como también con quienes contó o a quienes acudió. En fin, indagar acerca de los grandes cambios que ha sufrido la unidad económica en su historia, conocer los motivos y las acciones efectuadas en los momentos importantes de cambio. En fin, obtener la información que permita reconstruir la trayectoria de su unidad económica.

Terminada esta Entrevista en Profundidad se efectúa un pequeño cuestionario de carácter semiestructurado. El objetivo de esto es complementar y profundizar más aún la propia historia del sujeto, y consiste esencialmente, en inducir al sujeto que de nombres de personas o instituciones, que no fueran nombrados durante el testimonio de su propia historia. Esto se consigue con la aplicación de dos tipos de preguntas: una pregunta general y una serie de preguntas específicas.

La pregunta general trata de obtener los nombres de personas o instituciones que surgen espontáneamente desde el sujeto, aquellos vínculos sociales con los que ha estado en contacto para el desarrollo de su unidad económica: “A lo largo de la historia de una microempresa, desde que se comienza, las personas que están a cargo de ella están en contacto con diferentes personas o instituciones, ya sean amigos, vecinos o parientes, o tal vez con la Municipalidad, un Banco o algún organismo privado. En el caso de Ud., en el caso de su microempresa, *¿Con quién o quienes Ud. ha tenido contacto, en todo sentido, para desarrollar su microempresa?; y ¿Por que?*”

Después de esta pregunta general se comenzó con la aplicación de una serie de preguntas específicas para inducir al sujeto dar nuevos nombres que no fueran mencionados anteriormente. Con este objetivo, se optó por la incorporación de recursos relevantes que el sujeto considerara importantes para su desempeño productivo, es decir, aquellos recursos que fluyeron en la relación social. Por tal motivo, esta serie de preguntas específicas se materializaron en función de una tipología de recursos: Los Recursos Objetivos: se consideró como recursos objetivos a todos aquellos recursos que entran en la categoría de dinero, materiales, capacitación, entre otros; los Recursos Subjetivos: se consideró como recursos subjetivos a todos aquellos recursos que entran en la categoría apoyo moral o los buenos consejos. Por lo tanto, las preguntas se materializaron de la siguiente manera:

Recursos Objetivos : " Desde los inicios de su microempresa hasta ahora:

- a)¿Con qué personas o qué instituciones Ud. ha tenido contacto económico para que Ud desarrolle su microempresa? y ¿Quienes eran estas personas o instituciones?
- b)¿Con qué personas o que instituciones Ud. ha tomado contacto para obtener dinero.? ¿ Quienes eran?
- c)¿Con qué persona o que institución ha tenido contacto Ud. para conseguirse máquinas o herramientas? y ¿Quienes eran?
- d)¿Alguna institución o alguna persona le ha entregado a Ud. alguna capacitación que considere que halla sido importante para desarrollar su unidad económica?

Recursos Subjetivos: "Desde el inicio de su microempresa hasta hoy:

- a)¿Con qué personas o que instituciones Ud. ha tomado contacto para salir adelante. lo han apoyado moralmente. le han dado consejos en momentos difíciles, o que ha estado siempre a su lado, y que Ud. considera que han sido importantes para tirar para arriba? y ¿Quienes son estas personas?
- b)¿Existen otras personas o instituciones que Ud. no me halla nombrado. pero que Ud. considera que le han dado una mano para tirar para arriba con su microempresa? ¿quienes son?

Finalizada la Entrevista en Profundidad se procedió a acordar con el sujeto una nueva reunión para efectuar la aplicación del Tercer Instrumento Metodológico que consiste en la caracterización de cada uno de los nombres mencionados en esta entrevista. No se aplicaron ambos instrumentos de manera seguida debido a que era necesario efectuar una transcripción de esta Entrevista en Profundidad previamente para poder conformar la red social del microempresario, de modo tal, que se pudiera llegar a la aplicación de este Tercer Instrumento con los componentes de la red y así iniciar su caracterización.

#### 4. Tercer Instrumento Metodológico

##### Entrevista Semiestructurada "Caracterización de las redes sociales".

La Entrevista Semiestructurada es "aquella que presenta una alternancia de fases estructuradas (orden preestablecidos de preguntas) y no estructuradas (sin orden prefijado)"<sup>(13)</sup>, y se aplica después de la Entrevista en Profundidad, la cual ha actuado como un generador de nombres. La aplicación del

<sup>13</sup>Delgado, Juan Manuel; Gutierrez, Juan. Idem. Pp. 615

Tercer Instrumento tiene como finalidad caracterizar a cada uno de los sujetos que componen las redes sociales del microempresario.

En este sentido es importante recalcar y subrayar que si bien esta Entrevista Semiestructurada permite acceder y caracterizar a cada uno de los sujetos que componen la red social de cada uno de los microempresarios que componen el Universo de Estudio, para la reconstrucción de la red social es relevante establecer los grados de conectividad de una red.

Veremos que la entrevista permite caracterizar a cada uno de dichos contactos sociales según los factores que influyen la continuidad y permanencia de las relaciones sociales en el contexto urbano propuestos por Lomnitz (1975). Pero, y esto es lo que se debe recalcar, una red social no se construye sólo con la sumatoria de lazos sociales con que un sujeto se relaciona sino que una red se reconstruye también con las relaciones sociales existentes entre dichos contactos independientemente del sujeto microempresario, es decir, en la reconstrucción de una red social es importante establecer el tipo de conectividad de la red social.

Mediante esta Entrevista Semiestructurada se procede a caracterizar a los componentes de la red mencionados en la historia de la microempresa de acuerdo a las dimensiones y propiedades previamente estipuladas en el Marco Teórico y que caracterizan el Enfoque de Redes Sociales. Con este objetivo metodológico, este instrumento recolecta la información que permite caracterizar a cada sujeto que compone la red, lo cual se hace a base de los factores que influyen 'la continuidad y permanencia de las relaciones sociales' propuestas por Lomnitz (1975), es decir, la distancia física, la distancia económica, la distancia social y la confianza.

En este sentido, dichos factores no sólo permiten describir y caracterizar a cada uno de los componentes de la red social de los microempresarios, también la combinación y el análisis de dichas características permiten reconstruir la red social porque dichos factores influyen en los grados de conectividad de una red como lo plantea Bott (1990).

En este sentido, aún cuando la conectividad de una red depende justamente de factores que influyen en la continuidad y permanencia de las relaciones, se incorpora en esta entrevista, como información complementaria, preguntas con el objetivo de acceder a dicha conectividad.

Para acceder a la conectividad de la red, el instrumento incorpora una pregunta que dice relación con las relaciones existentes entre todos los sujetos que componen dicha red social entre sí, independientemente del microempresario: ¿X conoce a A?, ¿X conoce a B?, ¿X conoce a C?, y así sucesivamente con todos los sujetos. Después se sigue con A: ¿A conoce a B?, ¿A conoce a C?, ¿A conoce a D?.

Luego de esta aclaración, esta Entrevista Semiestructurada se inicia induciendo el nombre de la persona o de la institución (en lo posible personificado en el nombre de una persona) que ya había mencionado en la primera parte. Una vez que se establece con el microempresario el nombre de la persona o institución que se caracterizará, se implementan una serie de preguntas dirigidas a la caracterización de dicha relación a partir de los factores antes mencionados (la distancia física, social económica y psicológica). Por lo tanto, esta entrevista puede ser derivada a un Marco Lógico en el cual se incorporan los objetivos metodológicos, con los factores considerados, las variables y sus indicadores.

**CUADRO N°6:** Marco lógico de la segunda entrevista semiestructurada 'caracterización de las redes sociales de los microempresarios'

OBJETIVO METODOLOGICO	FACTORES QUE INFLUYEN EN LA CONTINUIDAD Y ESTABILIDAD DE LAS RELACIONES SOCIALES	VARIABLE	INDICADORES
<b>Caracterizar y describir las redes sociales de los microempresarios</b>	A) Distancia social	Predominancia de los tipos de relaciones existente entre cada uno de los componentes de la red con el microempresario (vínculos familiares y no familiares)	A) Número de relaciones familiares y no familiares de la red social
	B) Distancia física	Cercanía o lejanía física de los componentes de la red respecto del ego	B) Ubicación geográfica de cada uno de los componentes de la red
	C) Distancia económica	Cercanía o lejanía del <i>estatus económico</i> de los componentes de la red respecto al microempresario	C) Situación económica de cada uno de los miembros de la red respecto al microempresario
	D) Distancia sicológica: (Confianza)	Grado de confianza existentes entre los componentes de la red y el microempresario (norma de reciprocidad)	D) Tipo de trato existente entre el componente de la red y el microempresario

a) Distancia Social: Para establecer la distancia social existente entre el microempresario y los componentes de la red, es decir, para establecer el tipo de relación social que tiene el microempresario con dicha persona (o institución), se optó por establecer dos tipos de vínculo: relaciones familiares y relaciones no familiares. Debido a la existencia de relaciones sociales con personas representantes de instituciones privadas y comerciales, tal tipología se desglosó en tres bloques de relaciones sociales basadas en la distancia social existentes: Bloque Familiar (relaciones familiares), Bloque No Parental (Relaciones no familiares con individuos) y Bloque Institucional (relaciones con instituciones). Con este propósito la pregunta y la lectura de los resultados se estructuró de la siguiente manera:

**CUADRO N°7: La Distancia Social y los bloque de relaciones sociales**

PREGUNTA	SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN
¿Quién es X o que tipo de relación tiene con él?	Bloque de relaciones familiares Bloque de relaciones no familiares Bloque de relaciones institucionales

b) Distancia Física: Para acceder a la información que dice relación con la distancia física de los componentes de la red respecto al microempresario se procedió a preguntar inicialmente el lugar de residencia de la persona o lugar en que se ubica la institución. Para facilitar esta descripción de los componentes de la red se optó construir una categoría que incorporara la distancia residencial de los sujetos o instituciones respecto al microempresario, por lo que se estableció, de manera gradual, lugares que van de más cerca a más lejos: la residencia, el barrio, la población, la comuna, otras comunas, el centro de Santiago.

**CUADRO N° 8: La Distancia Física de las personas que componen la red social: graduación espacial de más cerca a más lejos**

PREGUNTA	SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN
¿Donde vivía X cuando tomo contacto y donde vive ahora?	a)Espacio residencial b)Espacio Social Vecinal b)Espacio social de ex-comuna de Barranca c) Espacio social lejano

c) Distancia Económica: para acceder a la información pertinente al estatus socioeconómico de la persona o institución respecto del sujeto microempresario se estableció la pertinencia de efectuar tan sólo una pregunta que indicara el estatus económico del sujeto que compone la red respecto al microempresario. En este sentido, la distancia económica es relevante porque permite conocer como dicha distancia influye o no en la permanencia y estabilidad de las relaciones sociales, y por ende, si influye en la conectividad de la red social de los microempresarios.

**CUADRO N°9: La Distancia Económica de las personas que componen la red social respecto al microempresario**

PREGUNTA	SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN
¿Qué condición socioeconómica tiene X respecto a la de Ud.?	Intercambio con personas de mayor nivel económico Intercambio con personas del mismo nivel económico Intercambio con personas de un menor nivel económico

d) La Confianza: Lomnitz (1975:26) propone este cuarto factor y lo define como 'el deseo y las disposición de entablar y sostener una relación de intercambio entre dos personas'. En este sentido,

la confianza depende justamente de los tres factores mencionados anteriormente: de la familiaridad (cercanía social); oportunidad (cercanía física) y conocimiento de mutuas necesidades y de carencias (cercanía económica. Por lo tanto, si se tiene la información relacionada con los tres factores antes mencionados (la Distancia Social, la Distancia Física y la Distancia Económica) se puede deducir los grados de confianza existentes. Pero para complementar dichos datos es necesario incorporar al instrumento otra dimensión: la norma de reciprocidad.

Por lo tanto, se opta incluir en el instrumento metodológico (para medir los grados de confianza), a la norma de reciprocidad existente entre dos individuos. Desde esta perspectiva, se considera las condiciones con que se efectúa un intercambio. Esto quiere decir que la confianza estará dada por el trato existente en el intercambio, esto es, por el grados de formalidad e informalidad que rige el flujo de los recursos. Entonces, la confianza esta mediada por la intensidad de la reciprocidad existente en el intercambio de recursos entre el microempresario y las personas que componen su red.

Por lo tanto, si bien los datos que dicen relación con la Distancia Física, Económica y Social permiten caracterizar la confianza en un contexto urbano, se incorpora el tipo de condición que rige el flujo de recursos entre el microempresario con su red social.

<b>CUADRO Nº10: Distancia Psicológica: condiciones del intercambio y la norma de reciprocidad</b>		
Pregunta	Tipo de condición en el intercambio	Nivel de reciprocidad
¿Bajo qué condición obtuvo el apoyo o los recursos?	1. Condición informal sin expectativa de devuelta inmediata. 2. Condición formal e informal y con devuelta inmediata 3. Condición formal, con devuelta inmediata y enfocada hacia la ganancia utilitaria neta	1. Reciprocidad Generalizada 2. Reciprocidad Equilibrada 3. Reciprocidad negativa

Se debe hacer notar que cada uno de los datos que se obtiene de cada una de las dimensiones consideradas debe, necesariamente, ser leídos e interpretados en relación al resto de las dimensiones. Entonces, si bien la información recolectada (a base de estos 4 factores mencionados anteriormente) permite conocer y caracterizar a los componentes de la red social, se hizo necesario incorporar y asociar a dichos factores otro tipo de información complementaria, pero más específica, que permitiera una mayor precisión respecto a la descripción requerida.

## Información complementaria requerida

### *a) La Frecuencia de la relación social (Intensidad del Intercambio)*

Esta parte del instrumento apunta a obtener la información que dice relación con la frecuencia del contacto que tiene el microempresario con los componentes de la red social. La información concerniente a la frecuencia del contacto que tiene el microempresario con estos componentes ha sido incorporada con la intención de relacionar tal frecuencia con la Distancia Física, con la Distancia Económica y con la Distancia Social. Por lo tanto el requerimiento de esta información aparece importante para conocer cómo estos factores influyen en la constitución y conectividad de una red en el sentido de que influyen, justamente, la continuidad y la permanencia de las relaciones sociales. Es decir, si la relación social se limitó tan sólo a un determinado momento en que se produce el intercambio de recursos, o si se trata de una relación social con intercambios permanentes.

Se puede relacionar esta información con la Distancia Física debido a que una mayor o menor distancia del sujeto respecto del microempresario puede o no influir en la frecuencia el contacto con el mismo sujeto; respecto a la Distancia Económica, se puede ver la relación existente entre la frecuencia de contactos que tiene el microempresarios con la situación económica de los sujetos de la red (si existe una tendencia de relacionarse entre iguales o si no); y con la Distancia Social, cómo el tipo de relación social se vincula con la intensidad del intercambio.

Por lo tanto el requerimiento de esta información aparece importante para conocer cómo estos factores influyen en la constitución y conectividad de una red, porque influyen, justamente, la continuidad y la permanencia de las relaciones sociales. En este sentido, para obtener la información pertinente a la variabilidad de la frecuencia del contacto que tiene el microempresario con los componentes de la red en el tiempo fue necesario incorporar dos momento históricos que permitieran medir tal frecuencia. Esto permite acceder y conocer si existe en el tiempo una disminución, mantenimiento o un aumento de la frecuencia de contactos. Los dos momentos temporales considerados fueron 'antes y después' del contacto o intercambio de recursos. Esto se sintetiza de la siguiente manera:

**CUADRO N°11:** La frecuencia de la relación social entre el microempresario y la persona que compone la red social

PREGUNTA	FRECUENCIA DEL CONTACTO
¿Con qué frecuencia ve Ud. a X ahora?	Mantenimiento de la frecuencia
¿Con que frecuencia veía a X antes del contactarse?	Disminución de la frecuencia
	Aumento de la frecuencia

*b) Medios por los cuales se establece la relación social y se logra el acceso a los recursos*

Se encontró que los datos correspondientes a la residencia de los sujetos muchas veces se ignoraba o que simplemente la distancia física residencial no bastaba para caracterizar a la red social. Debido a tal situación, se introdujo el lugar físico y los medios por los cuales se establece la relación social. Con este objetivo, se consideró categorías que dieran luz respecto a los medios que facilitaron el contacto, medios los cuales pueden ser espacios de sociabilidad, una determinada institución social o la propia historia laboral. Es decir, la persona pudo ser contactada a través de una institución vecinal (participan de una iglesia o junta de vecino); a través del mercado (el mercado como espacio de interacción social); o a través de la propia historia laboral del sujeto (lo conoce de antes porque trabajaban juntos). En el caso de las instituciones de apoyo al sector, de las distribuidoras o de las casas comerciales si bien la información correspondiente a la Distancia Física era accesible, se introdujo en el instrumento preguntas que dieran luz respecto a los medios por los cuales se llegó a relacionar el microempresario con dichas instituciones.

Por lo tanto se incorporó las siguientes categorías que dicen relación con instituciones sociales, espacios físicos o medios de comunicación: a través de una institución vecinal (iglesia o junta de vecino); a través del mercado (espacio de interacción social); a través de un aviso comercial, o a través de alguien más de la red; o a través de la propia historia laboral del sujeto.

**CUADRO N°12:** Medios por los cuales se logra el contacto social para el acceso y flujo de recursos

PREGUNTA	LOS MEDIOS DE CONTACTO
¿Cómo tomó Ud. contacto con esta institución o sujeto?	Espacios de interacción social (mercado, iglesias, junta de vecinos) Por historia (familiares o historia laboral) Por medios de comunicación (radio y avisos) Por conectividad (a través de personas)

c) *Evaluación de la efectividad de cada relación social de intercambio*

La información pertinente a la efectividad de la red se hace a partir del tipo de recurso que fluye en la relación social y a partir de la evaluación de dicho intercambio. En este sentido, los recursos se dividen en dos: objetivos y subjetivos. El análisis permite conocer la evaluación que hace el microempresario de la relación social y del intercambio establecido para el desarrollo o mantenimiento de su unidad económica.

<b>CUADRO N°13: Tipo de Recursos y Evaluación del intercambio efectuado</b>	
<b>PREGUNTA 1</b>	<b>TIPO DE RECURSOS</b>
¿Qué obtuvo de esa persona?	Recursos Objetivos Recursos Subjetivos
<b>PREGUNTA 2</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
¿Qué evaluación hace Ud. del resultado de esta relación para su desempeño productivo? ¿Por qué?	Relación social e intercambio altamente evaluado
	Relación social e intercambio regularmente evaluado
	Relación social e intercambio mal evaluado

En resumen, este tercer instrumento permite el análisis del Capital Social de los microempresarios a partir de la caracterización de los componentes de las redes sociales. Esto se efectúa a partir de los 4 factores que influyen las relaciones de intercambio en el ámbito urbano caracterizados y definidos por Lomnitz (1975) porque justamente estos factores influyen en la constitución de las redes sociales y, por ende, en la conectividad de la misma (la Distancia Física; Social; Económica; y Psicológica).

Producto del análisis de la información las redes sociales son divididas en Bloques de Relaciones Sociales a partir de la distancia social existente entre el microempresarios y los componentes de la red social. Los Bloques de relaciones sociales que componen la red social (Bloque Parental, Bloque No Parental y Bloque Institucional) considerados en este estudio son los siguientes:

i) El Bloque Parental: La presencia de los parientes al interior de las redes sociales es un cosa común para todos los microempresarios. Ahora bien, su presencia varía según los tipos de

microempresas consideradas, es decir, en algunos microempresarios la predominancia de estos vínculos es extremadamente fuerte, en cambio, en otros microempresarios su cantidad es significativamente pobre. La consideración de la categoría de pariente no tan sólo se basó en el vínculo genealógico existente entre el microempresarios y el sujeto, si no que también se consideró a aquellos miembros considerados como de la familia aún no existiendo una conexión sanguínea entre ellos.

ii) El Bloque No Parental: la presencia de los sujetos considerados como no parientes al interior de las redes sociales es variable, es decir, en algunos casos su presencia es fuerte y en otras su presencia es prácticamente inexistente. La consideración de los sujetos que no son parte de la familia, al interior de las redes sociales, se basó en la importancia dada por el microempresario al contacto establecido con dicha persona para el desarrollo de la microempresa. Como en el interior de este Bloque No Parental existe la presencia de relaciones sociales establecidas con instituciones privadas o públicas se establece un tercer bloque de relaciones al que se denomina en este estudio como un Bloque Institucional.

iii) El Bloque Institucional: Este Bloque esta compuesto por aquellos vínculos establecidos con personas representantes de entidades institucionales y corporativas. El análisis de los datos permiten establecer tres tipos principalmente:

a) Las instituciones prestamistas (Bancos y las Financieras): Se incorporó a todas aquellas instituciones prestamistas a las que han acudido los microempresarios, independientemente de los resultados que tuvo dicho contacto, y que han estado presente en el discurso del sujeto como importantes para el desarrollo de su unidad económica.

b) Las Instituciones Comerciales (Distribuidoras y Fabricas): Se incorporó a aquellas personas que son representantes de distribuidoras o fabricas con las que el microempresario ha tenido contacto en el transcurso de su historia productiva. Pero su consideración no se basó por el establecimiento de una relación puramente comercial, si no que su incorporación se debió al aporte significativo de estas casas comerciales para el desarrollo de las microempresas. Esto quiere decir que se incorpora a aquellas entidades comerciales que tiene una relación de confianza

con el microempresarios, o sea, aquellas entidades que les venden mercadería a concesión o con cheques a 30 días sin mediar ningún papel en muchos casos.

c) Instituciones de apoyo (Municipalidad y Ongs): La presencia de Ongs es prácticamente escasa en las redes sociales de los microempresarios que este estudio ha considerado, encontrándose tan sólo un microempresario que ha tenido contactos con estas instituciones. En el caso de la municipalidad, se encontró que todos los microempresarios han acudido al menos una vez al municipio para efectuar los trámites por la patente de trabajo, con buenos y malos resultados. Pero que esta institución aparezca y este presente en todas las redes sociales de los microempresarios significa que es un componente de la red compartida por los sujetos de este estudio, es decir, es la única unidad social común de las redes sociales del microempresariado.

Posteriormente cada uno de los Bloques de relaciones mencionados es analizado a partir los otros factores propuesto, es decir, a partir de la Distancia Física, de la Distancia Económica y de la Distancia Psicológica. Después de cada una de las caracterizaciones efectuadas para cada tipo de vínculos según los factores antes mencionados, se procede a relacionar las tendencias encontradas para cada caso de microempresario (de mayor y menor nivel económico) con las propuestas teóricas y/o afirmaciones de autores que se relacionan con el tema que se está tratando. Esto permite al presente estudio de confrontar los datos con la teoría de modo que se pueda ir esbozando luces al respecto a las relaciones existentes entre los distintos factores y su influencia con el desarrollo de la unidad económica.

Finalmente se procede a analizar las redes sociales de intercambio a base de los grados de conectividad existentes, es decir, se procede a la reconstrucción de la red social. La conectividad de una red se define como 'el grado en que las personas conocidas por un individuo, familia o entidad se conocen entre sí independientemente del individuo, familia o entidad' (Bott 1990:44). Se ha incluido el tratamiento de la conectividad de las redes sociales al final, debido a que ésta depende de los factores antes mencionados.

En síntesis, la información recolectada a partir del Tercer Instrumento permite caracterizar a cada uno de los sujetos que componen la red social, es decir, cada una de las relaciones sociales

con el microempresarios, o sea, aquellas entidades que les venden mercadería a concesion o con cheques a 30 días sin mediar ningún papel en muchos casos.

c) Instituciones de apoyo (Municipalidad y Ongs): La presencia de Ongs es prácticamente escasa en las redes sociales de los microempresarios que este estudio a considerado, encontrándose tan sólo un microempresario que ha tenido contactos con estas instituciones. En el caso de la municipalidad, se encontró que todos los microempresarios han acudido al menos una vez al municipio para efectuar los tramites por la patente de trabajo, con buenos y malos resultados. Pero que esta institución aparezca y este presente en todas las redes sociales de los microempresarios significa que es un componente de la red compartida por los sujetos de este estudio, es decir, es la única unidad social común de las redes sociales del microempresariado.

Posteriormente cada uno de los Bloques de relaciones mencionados es analizado a partir los otros factores propuesto, es decir, a partir de la Distancia Física, de la Distancia Económica y de la Distancia Psicológica. Después de cada una de las caracterizaciones efectuadas para cada tipo de vínculos según los factores antes mencionados, se *procede a relacionar las tendencias encontradas* para cada caso de microempresario (de mayor y menor nivel económico) con las propuestas teóricas y/o afirmaciones de autores que se relacionan con el tema que se esta tratando. Esto permite al presente estudio de *confrontar los datos con la teoría de modo que se pueda ir esbozando luces* al respecto a las relaciones existentes entre los distintos factores y su influencia con el desarrollo de la unidad económica.

Finalmente se procede a analizar las redes sociales de intercambio a base de los grados de conectividad existentes, es decir, se procede a *la reconstrucción de la red social*. La conectividad de una red se define como 'el grado en que las personas conocidas por un individuo, familia o entidad se conocen entre sí independientemente del individuo, familia o entidad' (Bott 1990:44). Se ha incluido el tratamiento de la conectividad de las redes sociales al final, debido a que ésta depende de los factores antes mencionados.

En síntesis, la información recolectada a partir del Tercer Instrumento permite caracterizar a cada uno de los sujetos que componen la red social, es decir, cada una de las relaciones sociales

establecidas. Pero también, permite reconstruir las redes sociales a partir de su conectividad. En este sentido, se debe entender que para la reconstrucción de una red social es necesario efectuar un análisis de multidimensional porque toda red social es influida por una gran cantidad de factores, como los mencionados anteriormente, que están interrelacionados entre sí. Pero también, podemos plantear que se ha incorporado en esta entrevista información complementaria que permite acceder a información que tiene relación tanto con la evaluación que se hace cada uno de los componentes de la red social, y por ende, de las relaciones sociales de intercambio como también de los recursos que de ella se adquieren para desarrollar o mantener la unidad económica.

## 5. Resumen

Como uno de los objetivos centrales de este estudio es conocer, describir y analizar los procesos por los cuales el microempresario constituye su propio Capital Social hemos visto que los tres instrumentos metodológicos permiten efectuar su análisis debido a que dan cuenta de la trayectoria productiva, de las redes sociales y de los factores que facilitan y permiten el establecimiento de los lazos sociales que constituyen el Capital Social.

El Primer Instrumento permite segregar los casos que componen el Universo de Estudio en microempresarios que están a cargo de unidades económicas con un mayor y menor nivel económico. Pero también permite conocer, a través de datos duros sobre la evolución, mantenimiento o involución que ha tenido la trayectoria productiva, la que es profundizada posteriormente con el Segundo Instrumento.

El Segundo Instrumento permite profundizar en la historia del microempresario, y por ende, en la trayectoria productiva. Esto efectuar un análisis más comprensivo y explicativo del cómo se va conformando un determinado Capital Social en el tiempo y de como éste capital se va asociando al quehacer netamente productivo. Pero también dicha historia es un generador de nombres.

El Tercer Instrumento permite caracterizar a las redes sociales. De este modo, permite conocer los factores que influyen y de los que depende la constitución del Capital Social en el tiempo a partir de los distintos factores propuestos por Lomnitz (1975).

En fin, con la aplicación de estos tres instrumentos metodológicos se puede dar cuenta de cada uno de los objetivos planteados en un inicio de esta investigación debido a que el análisis de la información recolectada permite conocer cómo va constituyendo en el tiempo el Capital Social, un campo social del cual el microempresario se siente depositario, y cómo se vincula dicho recurso con el nivel económico de los microempresarios.

### **C.El trabajo de terreno: El tiempo, la acogida y las dificultades.**

1. El primer acercamiento a los microempresarios del mercado local: trabajo documental, el informante y la llegada

La preparación del terreno tuvo una duración de un mes, y consistió, principalmente, en la recolección de información a través de fuentes documentales otorgadas por el municipio, y en lograr identificar a un informante que permitiera el nexo con los microempresarios del mercado local de Pudahuel Sur.

La preparación del trabajo de terreno consistió en un primer momento en la recolección de información documental acerca del mercado local de Pudahuel Sur, la cual se consiguió en la Municipalidad de Pudahuel. Producto de este acercamiento se obtuvo un catastro de los microempresarios formales y de aquellos que estaban en trámite para la obtención de la patente municipal para efectuar el trabajo de manera legal en el mercado al que se hace mención.

La precaria información de este catastro, se tradujo en la primera dificultad en este estudio, porque la información tan sólo se limitaba a los nombres de los microempresarios, el rubro y su dirección. Tal situación se tradujo en una información precaria para los fines de este estudio ya que no consideraba dos aspectos relevantes para la selección del universo de estudio: no se incluía a la totalidad de los microempresarios del mercado, porque obviamente no se incluían los microempresarios informales; y

tampoco caracterizaba el origen de los bienes que se vendían: si eran producidos o comprados al por mayor.

A través del municipio se obtuvo el teléfono del presidenta del sindicato de microempresarios que trabajan en el mercado, lo que significó efectuar el primer contacto. Esta reunión se efectuó en su hogar y tuvo como objetivo presentarse y contarle las inquietudes que convocan este estudio, y por consiguiente, la explicación del trabajo que se efectuaría. Este primer vínculo, con la representante más visible de los microempresarios (formales), permitió formalizar el estudio entre los microempresarios, logrando el permiso para efectuar el trabajo, y así, disipar cualquier desconfianza en la relación emergente entre ellos y yo.

Debido a que la señora Ana (presidenta del sindicato de microempresarios formales) había trabajado en el mercado desde sus inicios, se convirtió en un informante clave para tener un conocimiento más preciso tanto de su propia realidad como del mercado. Por lo tanto, se acordó un segundo encuentro en su hogar, lo que permitió la aplicación de un pre tests para probar la viabilidad de los instrumentos confeccionados. Además, se realizó posteriormente entrevistas grabadas, con el fin de conocer el contexto histórico y espacial del mercado, como también las demandas, necesidades y las proyecciones para el futuro que tenía el sindicato como grupo de microempresarios.

Al manifestarle a la informante, la necesidad de trabajar con microempresarios manufacturadores, formales e informales, la informante reconoció que dentro del mercado no conocía a más de 4 o 5 *microempresarios manufacturadores formales, y mucho menos, a microempresarios manufacturadores informales*. Tal consideración se tradujo en la segunda dificultad del estudio, que posteriormente se confirmaría en el terreno mismo al interior del mercado: la mayoría de los microempresarios efectuaban un trabajo de comercialización fundamentalmente y no de producción.

Así la selección de los microempresarios bajo los criterios establecidos se dificultó tanto por la escasa información de este grupo de microempresarios que manejaba el municipio como por la precaria presencia de éstos en el mercado. Por lo tanto, el trabajo de terreno se convirtió en un elemento fundamental teniendo un doble trabajo: a) Ubicar a sujetos manufacturadores formales e informales; y b) la aplicación de los instrumentos.

## 2. Selección de los microempresarios formales e informales

La llegada a los *microempresarios formales* fue lo más fácil debido al contacto previo establecido con la presidenta del sindicato. En este sentido, cuando le pedí a la señora Ana que me presentara a los microempresarios manufacturadores formales, se mostró con una muy buena disposición lo que se tradujo en una reunión con la señora Ana en el mercado con el objetivo de que me presentara, personalmente, a los microempresarios que cumplían los requisitos ya establecidos: manufacturadores y formales. Tal encuentro en el puesto de trabajo de la señora Ana, significó ser el primer reconocimiento del terreno en el mercado<sup>(14)</sup>.

En el caso de los microempresarios informales, la llegada a ellos fue mucho más dificultoso. Como no existía un catastro de los microempresarios informales, el acercamiento a ellos se hizo a través de la observación y de conversaciones con cada uno de los microempresarios informales, lo que significó destinar un tiempo valioso de cada día de trabajo, no tan sólo a la aplicación de los instrumentos a los microempresarios formales, si no que también en recorrer el mercado para ubicar aquellos microempresarios informales manufacturadores.

La observación consistió principalmente en recorrer el mercado mirando los productos que cada sujeto establecía (con puestos de venta en el suelo), acercándose a aquellos que confeccionaban sus productos. Una vez que los indicios apuntaban a que eran productos confeccionados, se procedía al primer acercamiento, el cual involucraba una conversación libre acerca de los productos que comercializaban para confirmar lo observado. Una vez confirmado la categoría de microempresario informal y productor se procedió a contar las intenciones y objetivos del estudio y arreglar una reunión para efectuar la entrevista.

---

<sup>14</sup>Cabe hacer notar que frente a la incipiente relación que se comenzó a establecer con la señora Ana se tuvo siempre presente que ella me contactaría preferentemente con su propia red de amigos y compañeros de trabajo en el mercado. Teniendo presente esto, el apoyo de la señora Ana sólo permitió la entrada al mercado. Posteriormente se comenzó, a través del terreno, a conocer a otros microempresarios.

### 3. Aplicación de los instrumentos

El trabajo de terreno consistió esencialmente en la selección de la muestra y en la aplicación de los 3 instrumentos elaborados, lo cual se hizo en un lapso temporal de 1 mes y medio, tiempo en el cual se aplicó un total de 48 entrevistas a los 16 microempresarios (3 por sujeto). Su aplicación se efectuó a aquellos sujetos que están a cargo de la microempresa dentro del grupo familiar, tal consideración se basó en dos aspectos: que fueran sujetos que iniciaron la unidad económica; y que trabajaran activamente en la producción y comercialización de los productos en el mercado.

*El lugar ideal para efectuar las entrevistas era el hogar mismo de los sujetos porque ese contexto hubiera permitido un acercamiento más personal, además de permitir un conocimiento de su propio entorno, el lugar de reproducción familiar, la máquinas, entre otros. Pero tal opción de trabajo se abortó por distintas razones<sup>(15)</sup>, lo cual hizo que, finalmente, se efectuarán las entrevistas en el mismo mercado. Esto permitió, además de realizar las entrevistas, realizar una observación pertinente de las dinámicas que se daban en las relaciones existentes entre los mismos microempresarios y las relaciones que establecían estos con sus clientes (caseras).*

### D. Análisis de la información: las etapas y su presentación

Después de la aplicación de los instrumentos del estudio y de la información obtenida se procede a agrupar a los microempresarios de este estudio en dos grupos: microempresarios de mejor y menor nivel económico. A partir de este agrupamiento se procede a efectuar el análisis de la información que esta relacionada con las redes sociales para ambos casos, de modo tal, que se pueda ir develando cómo su Capital Social se ha relacionado con su desenvolvimiento productivo en el tiempo, y de este modo, mostrar los elementos o factores que influyen y subyacen detrás de la conformación de dicho Capital Social. Por lo tanto, el análisis de la información consta de tres partes principalmente:

<sup>15</sup>Las razones que no permitieron efectuar las entrevistas en el hogar de los sujetos pueden sintetizarse en dos: a) La primera dice relación con el problema que se presenta en todo trabajo de campo: la generación de grados de confianza entre ellos y el investigador. Si bien salvar dicha situación tan sólo significaba efectuar un acercamiento paulatino durante un tiempo prudente, se optó por efectuar las entrevistas en el mismo mercado, en el mismo puesto de trabajo del microempresario debido a que; b) el tipo de trabajo que realizan los microempresarios (trabajan durante todo el día en el mercado, llegaban a la casa a altas horas de la noche, o llegaban a trabajar a sus hogares) hizo que la realización de las entrevistas en su hogar era realmente dificultoso.

1. La **primera etapa** (capítulo 4) consta de una descripción general del contexto urbano e histórico del mercado local de Pudahuel Sur. En el transcurso de este capítulo se desarrolla una breve reseña histórica urbanística de la Comuna de Pudahuel y se caracteriza al territorio denominado como Pudahuel Sur delimitando sus fronteras y caracterizando, de modo general, a sus habitantes. Para terminar se entregan algunos elementos históricos característicos del asentamiento del mercado local al que se hace referencia a partir del relato de los microempresarios 'antiguos' que trabajan allí desde un comienzo.

2. La **segunda etapa** consiste en la descripción de las características más generales y definitorias encontradas para las unidades económicas de mayor y de menor nivel económico. Esto se efectúa teniendo en consideración la información obtenida a través del Primer y Segundo Instrumento Metodológico: Entrevista Directiva y en Profundidad. La descripción de los grupos segregados (de mayor y menor nivel económico) se hace a partir de los indicadores propuestos, los cuales han permitido justamente segregar al Universo de Estudio en dos grupos. Ahora bien, el análisis que se expone y que se desarrolla para caracterizar a ambos grupos de microempresarios se hace a partir del discurso que tienen respecto a su propia historia productiva, discurso el cual ha ido obtenido a través de la Entrevista en Profundidad.

3. La **tercera etapa** consiste en la caracterización y descripción del Capital Social de cada uno de los grupos de microempresarios (de mayor y menor nivel económico). Esto se hace a partir de la información recolectada a través del Tercer Instrumento metodológico: Entrevista de "Caracterización de las redes sociales". Esto permite efectuar un análisis de las relaciones de intercambio a partir de los factores que influyen en su constitución, como también, en la conectividad de las redes sociales. Pero también dicho análisis es complementado con la información que dice relación con la trayectoria productiva, información la cual ha sido recolectada a través de la Entrevista en Profundidad.

3. La **cuarta etapa**, y final, se exponen las principales conclusiones del estudio, las cuales se desarrollan y presentan a base de la problematización presentada y de los objetivos planteados en un inicio.

## CAPITULO 4:

### CONTEXTO URBANO E HISTÓRICO DEL MERCADO LOCAL DE PUDAHUEL SUR

*“Yo les doy crédito, y aunque yo no lo asuma, el precio que les dejo la mercadería es casi el mismo que el precio al contado, pero es gente que me corresponde, es gente que sabe que lo van a encontrar barato, porque aquí donde se vaya lo suben, yo en cambio les respeto el precio, porque aquí la gente al igual que una, son gente de escasos recursos, entonces sería quitarles mucho”  
(Microempresaria de la Comuna de Pudahuel Sur)*

## CAPITULO 4: CONTEXTO URBANO E HISTÓRICO DEL MERCADO LOCAL DE PUDAHUEL SUR

Para comenzar el análisis de la información obtenida me ha parecido pertinente describir de modo general el contexto urbano e histórico en el que se inserta el mercado local de Pudahuel Sur. Esta descripción permite contextualizar territorialmente al Capital Social en la medida de que los microempresarios que componen el universo de estudio son sus portadores y trabajan allí. En este sentido, la presente contextualización permite dejar asentado características propias no sólo del universo de estudio sino que también de su entorno social: *los habitantes que acuden a este mercado.*

Debido a que uno de los factores que influyen en la constitución del Capital Social es la distancia física de los componentes de la red social es relevante caracterizar la territorialidad porque el territorio es el soporte básico en donde se desenvuelven socialmente los microempresarios. En este sentido, la *información concerniente a la ubicación residencial de los microempresarios revela que ellos viven, trabajan y comercializan en un amplio territorio que abarca las siguientes comunas colindantes Pudahuel Sur, Pudahuel Norte, Cerro Navía y Quinta Normal<sup>1</sup>*. Esta información permite plantear que los microempresarios de este estudio si bien tienen una ubicación residencial heterogénea respecto a su distancia del mercado local al que este estudio hace referencia, presentan cierta homogeneización debido a que todas estas comunas pertenecían a un amplio territorio comunal denominado como 'Barrancas'.

Ahora bien, la descripción del territorio urbano en donde se ubica el mercado local permite dejar asentado que no sólo los habitantes de Pudahuel Sur son familias de escasos recursos (incluidos algunos microempresarios que residen en Pudahuel Sur), sino que también se insertan en un territorio que tienen un asentamiento urbano reciente. En este sentido, se puede observar que el mercado local al que se hace referencia se ha ido constituyendo a la par del asentamiento urbano. Es decir, historia del mercado local que se describe a partir del discurso de los microempresarios 'antiguos' del mercado esta estrechamente relacionada con la historia propia del asentamiento urbano de Pudahuel Sur.

<sup>1</sup> Existe un sólo caso en que la residencia está ubicada más allá de estas comunas pero de todas formas vive al norte de Santiago: Recoleta.

## A. Reseña histórico-urbanístico de la Comuna de Pudahuel

Si nos atenemos a una "Reseña histórico-urbanística de la Comuna de Pudahuel" efectuada por Hernan Boettinger V.<sup>(1)</sup> en 1995 podemos decir que la actual comuna, en donde se ubica el mercado local al que este estudio hace referencia, surge hacia fines de la Colonia como un pequeño Villorrio destinado a atender tanto las necesidades del área rural situada al poniente de Santiago, como de aquellos viajeros que se aventuraban hacia Valparaíso subiendo la Cuesta de Lo Prado. Con el tiempo, el pequeño Villorrio se le fue conociendo como Las Barrancas, llegando sólo a fines del siglo pasado, a tener el nivel de Comuna el 25 de Febrero de 1897, mediante Decreto N° 516, creándose la Comuna de Barrancas a partir de antiguas subdelegaciones de las Comunas de Maipú y Renca.

Un hito importante en la historia de la Comuna de Pudahuel lo refleja la construcción del aeropuerto, cuya construcción no sólo abre nuevas proyecciones para la Comuna de Barrancas, si no que también le da un nuevo nombre pasando a llamarse Comuna de Pudahuel, según el Decreto Ley N1208 del 13 de Octubre de 1975. Tal situación no tan sólo condujo a un cambio de nombre de la comuna, si no que posteriormente trajo consigo, la modificación de los límites administrativos, los cuales, si bien no tuvieron gran incidencia en cuanto a la extensión territorial, si lo tuvieron cualitativamente, al incorporarse toda el área circundante al aeropuerto, que anteriormente pertenecía a la comuna de Renca.

Posteriormente se generaron dos nuevas comunas a partir del ya enorme y poblado territorio urbano de Pudahuel: Comuna de Cerro Navia y Lo Prado según el Decreto con fuerza de Ley del 17 de Marzo de 1981. En ese mismo período se entregó un pequeño segmento de territorio también a la Comuna de Estación Central. Tal reestructuración administrativa y política, se enmarca dentro del proyecto de regionalización del Gobierno militar, que apuntaba básicamente a la generación de unidades homogéneas desde el punto de vista socioeconómico, ecológico y administrativo. En efecto,

---

<sup>1</sup> Los antecedentes que se señalan a continuación, es información obtenida a través una breve reseña histórica efectuada por Hernan Boettinger V. en el año de 1995. Este autor, de profesión Geógrafo, ha trabajado por muchos años en la Municipalidad de Pudahuel efectuando labores de planificación urbana en la comuna.

en 1981 se produce la subdivisión de las 15 comunas que conformaban Santiago, llegando a un número de 32<sup>(3)</sup>.

En síntesis, esta pequeña reseña histórica esbozada permite concluir, de manera general, que la extensión territorial de la Comuna de Pudahuel hoy en día es el resultado de constantes divisiones y subdivisiones políticas del territorio que se han efectuado durante toda su historia. Tal situación permite plantear que históricamente, en su origen, la Comuna de Pudahuel de hoy es sólo una parte de un extenso territorio denominado como 'Barrancas' el cual incluye a otras comunas como la de Cerro Navía y Lo Prado. La intención de relevar este aspecto se debe a la necesidad de dar cuenta de una característica del universo de estudio, es decir, los microempresarios que este estudio ha considerado no sólo comparten el mismo lugar en donde comercializan sus productos sino que también comparten un mismo lugar de residencia: *la habitación de los microempresarios del universo de estudio vive en el extenso territorio de la Comuna de Barrancas.*

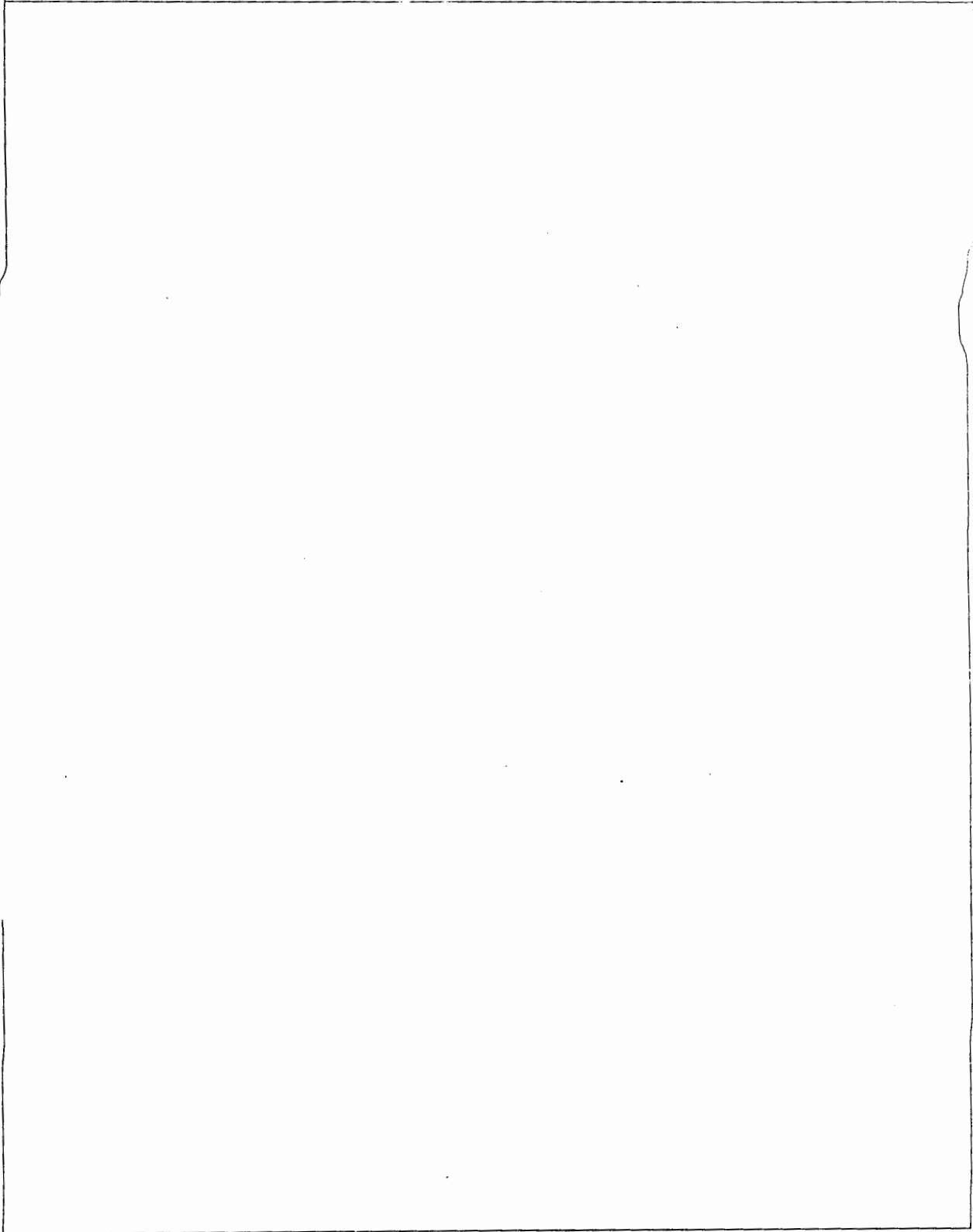
CUADRO N°1: Síntesis de el lugar de residencia de los casos que componen el Universo de Estudio						
Comunas Casos	Pudahuel Sur	Pudahuel Norte	Quinta Normal	Cerro Navía	Otras comunas	TOTAL
N° de casos	8	3	2	2	1	16

## B. Pudahuel Sur: sus fronteras y la identidad reciente de sus habitantes

Políticamente la Comuna de Pudahuel Sur, como subsistema territorial de la Comuna de Pudahuel, tiene los siguientes límites políticos: por el Norte con la ruta 68, al Sur con el Callejón los Perros, al Este con Av. Las Torres y al Oeste con Américo Vespucio. En el siguiente plano comunal de la Comuna de Pudahuel se puede observar los límites del amplio territorio denominado como Pudahuel Sur.

<sup>3</sup>Morales, Eduardo. Municipio, desarrollo local y sectores populares. Documento FLACSO, 1988. En: 'Juventud urbana y exclusión social: Las organizaciones de la juventud poblacional'. Undiks, A.; Soto R.Victor; Horst Steigler; Rodríguez, Mauricio; y Vega, Pedro. Editorial HVMANITAS, Buenos Aires, Argentina. s/f.

**CUADRO N°2: Plano Comunal de Pudahuel**



La frontera natural entre el Pudahuel Norte y Sur lo representa la ruta 68, la cual no sólo actúa como una frontera física<sup>4</sup>), sino que también es una frontera que le da cierta especificidad a ambos sectores. Debido a su historia: *Un Pudahuel viejo y tradicional por el norte y un Pudahuel joven por el sur* con no más de 10 a 15 años de habitación.

Ahora bien, la realidad de Pudahuel Sur no puede ser entendida sin comprender ni conocer la historia de este asentamiento urbano, historia la cual está estrechamente ligada con las políticas de urbanización y con las políticas habitacionales instauradas por el régimen autoritario en la década de los 70 y 80 (Boettinger: 1995).

En la década de los ochenta marca un cambio importante en Pudahuel Sur porque se inicia un período de fuerte construcción de viviendas, lo que trae consigo un asentamiento paulatino de familias de escasos recursos<sup>5</sup>) que llegan allí tanto producto de las políticas habitacionales como por el proceso de las erradicaciones. Pero es a fines de los 80 e inicios de los 90 donde Pudahuel Sur se convierte en un centro urbano de real importancia, un asentamiento que se convierte en un foco de crecimiento urbano. En efecto, el cambio de decenio sorprende a Pudahuel con una verdadera explosión urbana: entre 1989 y 1994, más de 17.000 viviendas se construyen en los terrenos al Sur de la Ruta 68.

Tales hitos se enmarcan dentro de las políticas de habitación, del reordenamiento urbano y de la relocalización espacial de la pobreza urbana, llevada por el régimen militar en la década de los 80', lo que generó profundos efectos sobre la composición social de las comunas, estableciendo no sólo una notable diferenciación con otras comunas más ricas, si no que también, y más importante, generó una profunda desintegración tanto de los sectores populares urbanos movilizados, como en los espacios urbanos que los acogieron. En efecto, los nuevos residentes que se asientan en el territorio de

<sup>4</sup>Pudahuel Sur aparte de presentar una infraestructura vial de mala calidad, tiene serios problemas de accesibilidad debido a la carencia de vías vehiculares que unen ambos sectores: Pudahuel sur y Pudahuel norte. Existe tan sólo una vía vehicular (Av. Pajaritos) que los une, y una serie de puentes peatonales que cruzan la ruta 68 (camino a Valparaíso).

<sup>5</sup>Las políticas habitacionales, definen a la vivienda como un derecho que se adquiere con esfuerzo y ahorro, implicando la responsabilidad de la familia y del Estado. Dichas políticas contemplaban 2 niveles: a) Viviendas de interés social: concebida como eficaz para enfrentar la extrema pobreza, destinada a los sectores de más bajos ingresos, y cuya finalidad es la erradicación masiva de áreas marginales. b) Sistema único de Postulación: cuyo fin es el ahorro sistemático orientado a la obtención de la vivienda. Se definen tres tipos de vivienda (A,B,C) y busca solucionar el problema habitacional dentro de la misma comuna.(Undiks:1990)

Pudahuel Sur, son personas, que en su mayoría, pertenecen a sectores sociales de menos ingresos, los que tienen a su llegada una sensación de desarraigo debido a que vienen de otras comunas de la capital y porque, como es obvio, no conocen a nadie.

*“Cuando nos cambiamos a Pudahuel Sur, no había locomoción, no conocíamos a nadie, habíamos llegado pocos, entonces me tenía que hacer el ambiente, conocer primero a las personas, estuvimos dependiendo del sueldo de mi esposo, nada más que eso, y como trabaja en una fábrica no ganaba un sueldo grande, entonces, ese año, en que nosotros nos cambiamos, fue el año más pesado para nosotros, porque teníamos a los niños en la enseñanza media, y yo ya no trabajaba (...) y no podía fabricar nada porque no conocía a la gente, y uno tiene que comenzar a conocer primero, lo que le rodea, a quien vamos a venderle (...) ya una vez que comencé a conocer a mis vecinos, empecé mevemente a conocer a la gente... y empezó esto a funcionar como pequeño Persa, pequeña Feria (...) y empezamos a ganarnos en la Cola...” (Ana, microempresaria de la Comuna de Pudahuel)*

Por lo tanto, podemos decir que los habitantes de Pudahuel Sur tengan un rasgo común: son familias de escasos recursos y tienen un tiempo de estadía en la comuna reciente. Tales características de los habitantes de Pudahuel Sur permiten plantear que tanto la población abastecida por el mercado local al que se hace referencia (las caseras como algunos de los casos de la muestra de estudio) que habitan el Pudahuel Sur comparten estas características: han construido un entorno social desde una misma época y son familias de escasos recursos.

### **C.El mercado local de Pudahuel Sur: su historia y sus características**

El mercado al que hace referencia este estudio abastece a un territorio organizado políticamente en 6 unidades vecinales, las cuales tienen un radio de acción que abarca a una población de 50.000 habitantes<sup>(7)</sup>. En este mercado trabajan 105 microempresarios patentados, a los que se le agregan 150 microempresarios informales o 'coleros'<sup>(8)</sup> que se ubican al margen del mercado.

---

<sup>6</sup>Los microempresarios, en su conjunto, se refieren a este pequeño mercado local como de 'feria' o de 'persa' debido a que su inicio estuvo marcado por la instalación de feriantes que comercializan productos agropecuarios. En el transcurso del tiempo se sumaron pequeños microempresarios con otros rubros: confeccionadores, venta de alimentos, de muebles, entre otros. Por este motivo es que se refieren a este mercado local de tal manera. De cualquier forma, este estudio, se refiere a él como un mercado local.

<sup>7</sup>En relación a la población de toda la Comuna de Pudahuel, que tiene 178.000 habitantes, Pudahuel Sur concentra un tercio de la población total.

<sup>8</sup>La denominación de 'coleros' es acuñado por los mismos comerciantes del Persa y se refiere a los comerciantes informales que trabajan ilegalmente en el persa, ubicándose espacialmente en espacios marginales: en la 'cola' del persa.

El mercado congrega a pequeños productores y comerciantes, los que orientan su trabajo, fundamentalmente, a abastecer a demanda proveniente de las comunas donde aquellos están insertos<sup>(9)</sup> o a las aldeañas. Así, el mercado local, para el pequeño productor y comerciante, aparece como la principal base de sustentación de sus actividades y, en esa medida, un escenario clave en el que se juegan sus posibilidades de desarrollo.

Sintetizando, se puede decir que el origen de este mercado local está íntimamente ligado a la historia esbozada anteriormente, es decir, con el contexto histórico en que se enmarca el crecimiento urbano de la comuna al que se ha hecho mención. Esto significa que el mercado local de Pudahuel Sur nace, crece y se consolida en la medida que la población crece, y por ende, la demanda de productos. En este sentido, la historia de este mercado local se puede seguir rescatando la biográfica de los microempresarios más viejos que se iniciaron en este lugar, de las mismas personas que la vieron nacer y que hoy en día lo sienten como suyo:

*"Junte un poco de plata primero para empezar, y de ahí me tire sólo yo con los buzos, empecé a trabajar al tiro para este lado de Estrella Sur (...) porque antes no existía nada de esto cuando yo trabajaba, existía la pura parte de adelante y yo me ganaba en el suelo, cuando la gente pasaba de aquí para la feria del otro lado. (...) en ese puente, allí yo pasaba ya po' y de ahí, yo comencé a comprar telas, comenzó a irme bien y me compré una máquina y comencé a coser con mi esposa. Después esto se comenzó a hacerse una feria chiquitita y éramos poquititos los que nos ganábamos y otros fuimos a ponernos a la cola, cuando venían los carabineros nos corrían, y así po', luchando no más, nos íbamos a poner igual no más, y después, comenzó a agrandarse todo esto y ahí ya comenzaron a dar patente en donde uno puede trabajar así... pagar poquitito, pagábamos como 3000 pesos cada tres meses y nos dejaban trabajar tranquilo, y de ahí como llegó mucha gente a la feria comenzaron ya a ... así que se armó la feria, armamos un sindicato, y así luchando conseguimos la feria que tenemos, yo al menos fui de los primeros que estaba acá, porque esto no existía cuando me ganaba allá afuera"*

*"Bueno esta feria lleva como 6 años con patente, antes yo trabajaba en otro lado porque aquí no existía nada, todo esto no existía, bueno, y fue de a poco que se comenzó a hacer esto, porque antes de ser esto un persa era una pequeña feria que se hacía los sábados, y allí con los feriantes éramos colegas hasta que comenzaron a dar patentes, más o menos como el 92 comenzaron a dar patentes. La primera vez que dieron patente yo saqué patente, y de ahí que estoy trabajando aquí. Me ha ido mal y me ha ido bien, ahora no te digo que está bueno, está malo, pero al menos se gana más que en una pega, el doble de más que en una pega" (Alejandro, 40 años)*

---

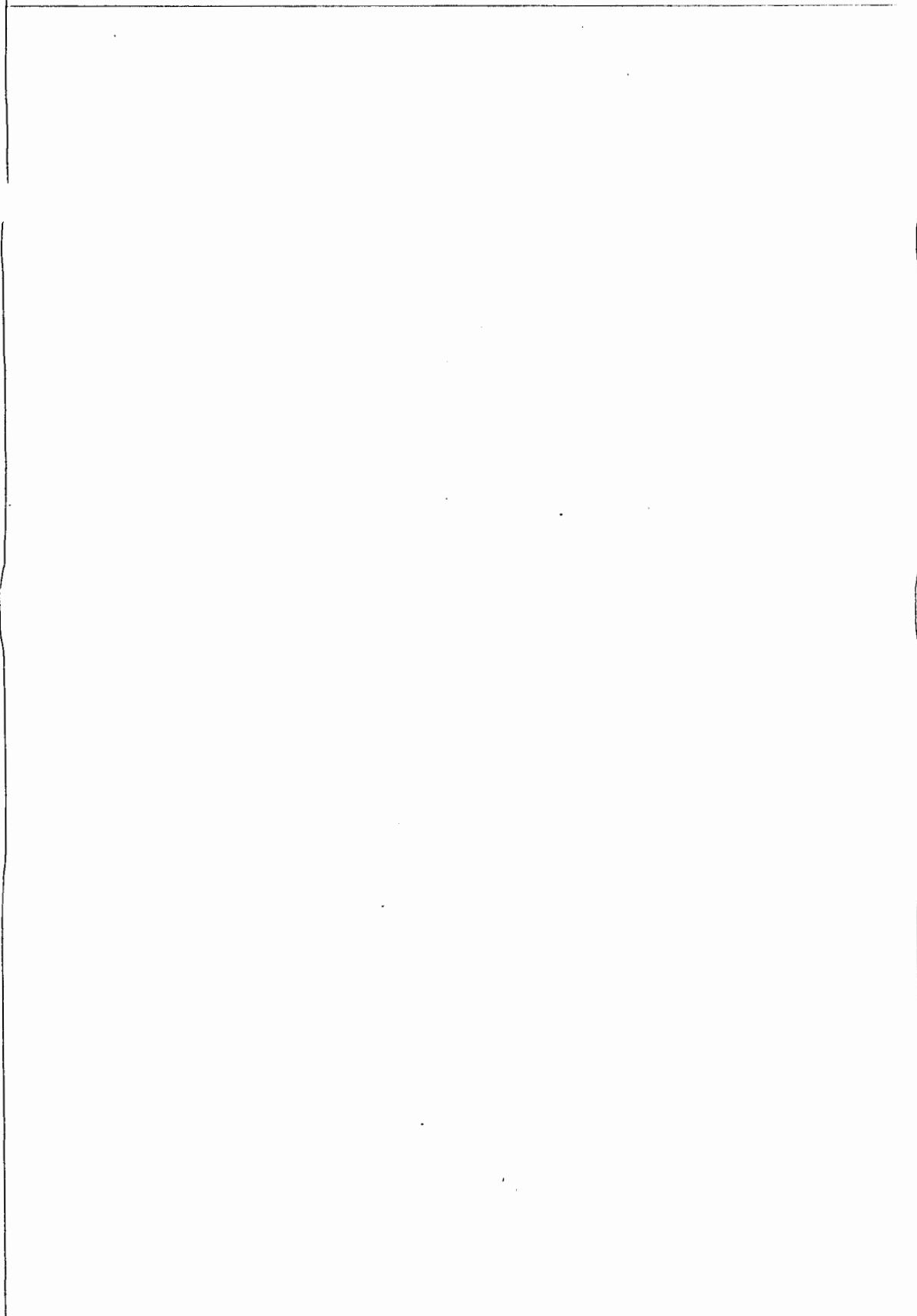
<sup>9</sup> Como se ha dicho anteriormente, esta afirmación no significa que la totalidad de los microempresarios tengan su residencia en la comuna de Pudahuel. Si bien en la mayoría de los casos, la residencia se ubica en Pudahuel, también se encuentran microempresarios que viven en las comunas aldeañas como Cerro Navía, Lo Prado y Quinta Normal, que antiguamente formaban parte de la Comuna Barrancas.

*“Lo que paso es que éramos un grupo, que éramos los primeros 45 que llegamos allá, llegamos como 45 personas que trabajábamos con la patente ambulante, a todas estas personas se nos dio patente; después llegaron los coleros, se nos lleno de coleros, de ahí eran 35 los coleros que habia, imaginate que llegaron 35 coleros. Bueno, a esos 35 también les dieron patente... bueno, en total somos 120 con patente establecidos ahora (...) Formamos un sindicato, porque habia que joder al municipio para que nos dieran patente. (...) como no estaba destinado hacer aquí un persa, entonces nosotros no nos iban a dejar, y jodimos, jodimos, jodimos, hasta que nos dieron las patentes, y ahora estamos tapados de coleros” (Ana, 58 años)*

Después de haber logrado su legitimación como microempresarios frente al Municipio, éste último estipuló que este mercado transite, siempre dentro del territorio de Pudahuel Sur, por tres distintos lugares según días prefijados por las autoridades municipales. Esta dinámica permite a los pequeños productores abarcar un territorio más amplio de la commune de Pudahuel Sur, y por ende, abastecer a una mayor número de habitantes.

Si se observa el siguiente mapa de Pudahuel Sur se podrá observar los lugares por los que transita el mercado local al que este estudio hace referencia. Los lugares son los siguientes:

- i) Martes y Jueves su ubicación es en Travesía, entre Oceanía y el Pje. El Avellano;
- ii) Jueves y Domingos su ubicación es en Av. La Estrella, entre laguna Sur y el Pje. Cignus; y los
- iii) Miércoles y Sábados, su ubicación es en Teniente Cruz, entre Laguna Sur y Anahual.

**CUADRO N°3:** El mercado local y su ubicación itinerante en la comuna de Pudahuel Sur

Asentada las características generales del mercado local en donde trabajan los microempresarios que componen el universo de estudio, las características de los habitantes de Pudahuel Sur, y la historia del mercado, se procede en el próximo capítulo a efectuar el análisis relativo al Capital Social de los microempresarios que componen el universo de estudio.

## CAPITULO 5:

### LOS MICROEMPRESARIOS DE MEJOR NIVEL ECONÓMICO: EL CAPITAL SOCIAL EN LA TRAYECTORIA PRODUCTIVA

*“Yo quede cesante, hace como 6 años, el 92’ más o menos parece que era así que quede sin pega y empecé a guerrear en la feria, a trabajar. Uno de todas manera tiene que hacer plata, tiene que surgir, que subsistir entonces uno de una u de otra forma tiene que lograrlo (...) porque traer plata a la casa es (...) y así empecé a vender, comenzamos a vender marcos y espejos, pero todo a la guerra, o sea llegaba carabineros y a arrancar o sea todo eso a la mala y ahora no po’, ahora esto es lo que quería yo po’, tener un puesto y trabajar tranquilo con lo mio” (José, 40 años)*

## CAPITULO 5: LOS MICROEMPRESARIOS DE MEJOR NIVEL ECONÓMICO: EL CAPITAL SOCIAL EN LA TRAYECTORIA PRODUCTIVA

A partir de la información obtenida y de la incorporación de las microempresas en dos grupos (de mayor y menor nivel económico) se procede a continuación a caracterizar a aquellos microempresarios de mejor nivel económico. El análisis de la información para este grupo de microempresarios se presenta de la siguiente manera: en primera instancia se entregan las características generales de las unidades económicas a partir de las dimensiones consideradas para la segregación de los casos; en una segunda instancia, se efectúa un análisis de la información complementando aquella que dice relación tanto con la conformación del Capital Social como con la que se relaciona con la trayectoria productiva. La consideración de ambas dimensiones permiten ir hilando causalmente como se ha ido llegando a la actual situación económica en la que se encuentran; en una tercera instancia, se analiza detalladamente los factores que han influido en la conformación del Capital Social en el sector microempresarial, y, finalmente, se efectúa una recapitulación de lo expuesto en este capítulo.

En la primera parte, se analiza a 10 casos que se incorporan en el grupo de microempresarios que están a cargo de unidades productivas de un mejor nivel económico (**Cuadro Síntesis N°1**). De este grupo, la mayoría son microempresarios que trabajan de manera formal en el mercado local, los cuales tienen una trayectoria productiva que puede ser definida como estable producto de que llevan muchos años en la actividad. Estos microempresarios los denominamos en este estudio como los 'antiguos' del mercado. En este sentido, vemos que su estabilidad se refleja en que no solo han incrementado su productividad, si no que también se han mantenido en el tiempo. Pero también, dentro de este grupo, encontramos a microempresarios informales que si bien no tienen una trayectoria productiva importante, porque son 'nuevos' en el mercado y en la actividad, si tienen un nivel económico comparable a la de los más 'antiguos'.

En general, este grupo de microempresarios comparte las siguientes características: tienen actualmente más de 2 trabajadores (incluido el microempresario); trabajan de manera formal.

viven lejos del mercado; y lo más importante, la unidad económica representa el ingreso monetario principal del grupo familiar.

En la segunda parte se analiza el Capital Social de estos sujetos el cual está caracterizado por el hecho que sus redes sociales son de gran tamaño lo que refleja una importante movilidad por el acceso a los recursos. En este sentido, tal tamaño de sus redes sociales ha sido incrementado durante la trayectoria productiva. Pero también, veremos que los grados de conectividad de estas redes sociales es mínima, aunque siempre su escasa presencia aparece como un factor importante debido que a través de ella es que han logrado incrementar su campo social. En este sentido, veremos que tal constitución de una red social de gran tamaño ha permitido incorporar a los tres bloques de relaciones sociales establecidos y de manera numerosa: Bloque Parental, Bloque No Parental y Bloque Institucional.

### **A. Microempresas de mayor nivel económico y sus características generales**

En general se han incorporado en este grupo a aquellas unidades económicas que tienen un nivel económico y consolidación importante respecto al resto de las microempresas, lo que les permite tener una estabilidad en el tiempo. En este sentido son microempresarios que están establecidos en la actividad que realizan, lo que representa su fuente principal de ingresos, no obstante lo cual, enfrentan numerosas dificultades para su desarrollo. Aún así, tienen capacidad para retener excedentes y reinvertirlos, lo que hace que en manera gradual lleguen a capitalizar y ampliarse en el tiempo.

Del total de 16 casos que componen el Universo de Estudio, 10 son los casos que cumplen y comparten, de manera general, con ciertas características que las hacen ser consideradas como unidades económicas de mayor nivel económico: o tienen un mayor capital económico (herramientas, maquinaria, medio de transportes); o tienen más capital humano (mayor cantidad de trabajadores); o porque trabajan de manera formal; o porque bien cumplen con todas estas características en su conjunto. Pero para tener una mayor claridad respecto por la cual estos

microempresarios han sido considerados en este grupo, a continuación se presentan algunas de las características más definitorias que comparten los casos.

### 1. La formalidad como ventaja comparativa y como elemento de estabilidad

Una característica que da cuenta de su consolidación, es el trabajo formal y legal que realizan en el mercado local de Pudahuel Sur la mayoría de los casos, lo que refleja una ventaja comparativa con el resto de las microempresas informales, transformándose éste en un elemento de estabilidad. Tal situación implica una mejor ubicación en el espacio del mercado y tener la mercadería en forma bien presentada y ordenada, rasgos los cuales reflejan su estabilidad y su ventaja económica respecto a las microempresarios informales: *“El problema es que en la cola no se muestran las cosas, una que otra cosa, pero en el puesto tenis ya... es más detallado, se aprecian mucho mejor las cosas, que así toda botada en el suelo... además que se te encochina todo...”* (José, 40 años)

Pero no tan sólo dicha formalidad les implica tener su mercadería bien presentada y en forma ordenada, también es importante el hecho de que la formalidad les entrega a estos ~~microempresarios~~ microempresarios la posibilidad de tener la estabilidad suficiente como para poder tener su propia clientela con la cual se establece una relación ya institucionalizada: la ‘casera’: *“Una por lo que necesita, por el carácter de una, pude hacerme rápido, tiempo después sobre todo en la feria, ir conociendo a la gente, teniendo un buen trato (...) si una tiene que darle confianza a las personas, tratándolas bien, así llegan, entonces así, ya después me fueron conociendo, fui haciéndome de una clientela en la feria”* (Ana, 43 años)

Desde esta perspectiva, el cambio de informalidad a formalidad implica un cambio en la percepción que tienen los sujetos del desarrollo de su unidad económica, siendo bien evaluado el trabajo formal, y en muchos casos coincide con un impulso importante en la historia productiva: *“Después cuando ya salió la patente en la muni.... empecé a tener mi capital, porque empecé a*

*vender, o sea, me arriesgue, a comprar tela, a fabricar, y confiando que me iba a ir bien, que se iba a vender lo que yo iba a hacer..." (Ana, 43 años)*

El inicio de estos microempresarios, que hoy día trabajan formalmente con grados de estabilidad y consolidación, estuvo caracterizado por un periodo de informalidad. Ellos trabajaban como 'coleros' ya sea en el mismo mercado en que hoy día trabajan o en otros lados: *"Se comenzó a agrandar esta población y comenzamos a ... comenzó a hacerse una feria chiquitita y éramos poquitos los que nos ganábamos, y nos pusimos en la cola, cuando venían los carabineros y nos corrían, y así po', luchando no más, nos íbamos a poner igual no más y después comenzó a agrandarse todo esto y ahí ya comenzaron a dar patente de estas."* (Alejandro, 40 años); *"Cuando comencé a confeccionar vendía en la cola, en todas las ferias a las que iba... primero iba a meterme a la cola que esta allá en Conchalí... en la feria de zapadores"* (José, 40 años); *"...hubo un buen tiempo que andábamos trabajando a la deriva... trabajando en la cola o haciendo todas las cosas bajo cuerda como se puede decir..."* (Jaime, 38 años)

Desde esta misma perspectiva una de las motivaciones que tienen estos sujetos para iniciarse como microempresarios es precisamente la necesidad de tener una alternativa laboral y de ingreso que les permita enfrentar, en conjunto con sus familias, la realidad diaria que les toca vivir. En tal sentido, se puede plantear, que una de las primeras motivaciones que permiten el inicio de la microempresa es justamente la condición de cesantía en que se encuentran. En este sentido, es importante recalcar, que en su discurso se nota una cierta satisfacción de haber logrado la formalidad tan ansiada, y que el trabajo en la cola ya sólo es un recuerdo:

*" Yo quede cesante, hace como 6 años, el 92' más o menos parece que era así que quede sin pega y empecé a guerrear en la feria, a trabajar. Uno de todas manera tiene que hacer plata, tiene que surgir, que subsistir entonces uno de una u de otra forma tiene que lograrlo (...) porque traer plata a la casa es (...) y así empecé a vender, comenzamos a vender marcos y espejos, pero todo a la guerra, o sea llegaba carabineros y a arrancar o sea todo eso a la mala y ahora no po', ahora esto es lo que quería yo po', tener un puesto y trabajar tranquilo con lo mío"* (José, 40 años)

## 2. Flexibilidad productiva y ampliación del rubro

Otra característica propia de este tipo de microempresarios es que, en algunos casos, no solo comercializan lo que ellos confeccionan o producen, si no que también viven de la compraventa de productos manufacturados, lo que devela un tipo de flexibilidad productiva incorporando nuevos productos a las tareas de comercialización :

*"...lo que confeccionaba se vendió, se empezó a vender y de ahí empecé a comprar más, y ya después yo ya tenía bastante hecho... y empecé a comprar mercadería, en donde se compra, en paquetería... por ejemplo en el tiempo del chaleco se vende bastante, ya, pero como también vendo útiles de colegio, también se vende bastante, entonces lo que tiene este puesto es que es bueno porque tiene tres posibilidades de vender: bazar, paquetería y vestuario, y entre las tres cosas, las tres cosas se venden, si no vendo ropa, vendo ropa de colegio, y si no vendo ropa de colegio voy a vender cosas de perfumería o juguetes. Por ejemplo, hoy de lo que yo fabrico no me va a dar un 20, porque no vendí nada pero me va a dar lo que compré, así una se va dando vuelta, y al revés una con la otra se va balanceando" ( Ana, 43 años)*

*"...con respecto al puesto mismo donde se vende la mercadería que se confecciona, se vende mercadería que nosotros compramos, se compra a un precio determinado y se vende a otro precio para que vaya quedando utilidad, que nos vaya incrementando más fondos para poder ir creciendo..." (Jaime, 38 años);*

Pero no sólo existe una flexibilidad productiva en la incorporación de nuevos rubros, si no que también en el cambio de productos según la temporada en que se este:

*"Porque cuando una trabaja lo hace según la temporada, por ejemplo la calle te da la pauta, lo que tu vas a trabajar en la temporada. Todos los productos que ves en la calle, sacas lo que se va a vender en lo popular..." ( Ana, 58 años); "Comencé a hacer buzos y ahora... después comencé a hacer el pantalón corto que salió de moda, y después metimos la polera..." (Alejandro, 40 años)*

### 3. Capacidad económica

La capacidad económica que disponen les ha permitido a estos microempresarios tener, en algunos casos, tanto trabajadores familiares como trabajadores externos del hogar, lo que no sólo implica un manejo de capital importante que le permite contratar trabajadores si no que también apunta a que son unidades que tienen una mayor producción en relación a los otros microempresarios que componen el universo de estudio y que se verán más adelante. Desde estas perspectivas, en algunos casos se observa la subcontratación de personas que cosen en la vecindad, quienes efectúan una parte del proceso productivo de la microempresa:

*“Yo corto y la mando a coser, porque para mí es más práctico, porque es lo mismo, uno comprando los hilos, teniendo en la casa casi lo mismo que se paga afuera...” (Alejandro, 40 años); “...claro, le digo hay pega ahora vecina... y me dice: ya, más rato. ¿Cuándo?... a tal hora voy a tener tiempo, y ahí po’, llega...me ha servido hartito... me adelanta hartito trabajo, si esa es la misión, me hace los bolsillos y así sale más producción así po’, porque si lo trabajamos con mi señora, los dos juntos, nos demoraríamos mucho más ... entonces ella nos adelanta trabajo...” (José, 40 años)*

### 4. Tiempo completo de comercialización y de producción: trabajo intensivo

Otra característica relevante de este tipo de microempresa es que son unidades económicas trabajadas por sujetos que invierten gran cantidad de tiempo productivo en ellas, fruto de que es el único modo de ingreso económico que tiene la unidad familiar, y de no ser así, el ingreso de la unidad económica se convierte en un porcentaje importante del mismo. Esto quiere decir, que no son un arreglo momentáneo para salir de una determinada situación económica sino que es un arreglo permanente de ingreso y de trabajo:

*“... yo dependo de este trabajo, mi familia depende de este trabajo... claro, si este es mi trabajo, de esto tengo que subsistir yo,... o sea esta es mi fuente de trabajo.... aquí yo amanezco, me amanezco en la mañana, estoy todo el día, toda la noche, vengo a la feria y de repente duermo en la tarde, es que como son tan pocas las máquinas que tengo que hay que aprovecharlas al máximo.” (José, 40 años) ;*

*"... aunque puede coser el tiempo en que trabaja, hasta las 1:00, 2:00 de la mañana, en que empieza a preparar a hacer ropa para la pascua, se trabaja duro, pero no mira que esta cansado aunque debe acostarse a las 3:00 de la mañana y al otro día tiene que levantarse a las 7:00, porque sabe que de eso va a tener ganancias... Yo me he quedado hasta las 3:00 de la mañana cosiendo, porque como yo fabrico sola, y lo fabrico todo tengo que cortar, tengo que trabajar con la overlock, tengo que coserla, entonces cuando me veo atareada, en tiempo en que me piden, porque lo que yo tengo es que alguien me pide algo, yo lo anoto, nombre, dirección, abono..., entonces yo me comprometo a traerlos, entonces la gente viene la otra semana a retirar, entonces yo tengo tantos pedidos, y tengo que saber sacarlos, y me propongo sacarlos, o sea los cumplo, entonces esos es lo bueno (...) una sabe que esta haciendo algo que sabe que se lo van a comprar, que ya esta listo, aunque se este hasta las 3:00 de la mañana y una se agote, pero se sabe que después se va a tener las ganancias, porque una sabe que es su sueldo..." (Ana, 43 años)*

### 5. Ubicación residencial lejana del mercado local de Pudahuel Sur

Una de las características que propias de este tipo de microempresas y que comparten la mayoría de los sujetos que componen la muestra de este estudio, es que la residencia y lugar de producción se ubica a una distancia lejana del mercado de Pudahuel Sur. Detrás de esta característica subyace una capacidad económica importante de estos microempresarios debido a que al estar ubicados a una distancia importante del lugar de comercialización, tal condición trae consigo la necesidad de tener o conseguir un vehículo que les permita transportar la mercadería eficientemente lo cual, y esto es obvio, tal situación sugiere la idea de que estos microempresarios manejan un capital importante para poder llevar su trabajo ya sea para tener un vehículo propio o para arrendar un flete con algún conocido.

### 6. Una identidad microempresarial

Estos microempresarios, que llevan muchos años en la actividad, tienen una marcada diferenciación de sí mismos respecto de 'otros'. Esto permite ver que debido al tiempo que llevan en la actividad, éstos sujetos han construido su propia identidad. Esto se ve cuando se refieren, por ejemplo, a los mini talleres que llevan a cabo parte del proceso productivo. Su discurso se

caracteriza por dejar asentadas las diferencia de lo que significa trabajar en un taller y en ser titular de una microempresa, lo cual trae consigo una especificidad propia, una identidad:

*“... tienen taller y se dedican a puro coser... porque ellas también antes cosían para ellas y vendían, pero esas personas no tienen esa cosa del negocio... de salir a vender mercaderías... es gente que se compra máquinas y comienza a hacer y hasta ahí queda... ellas están en su casa no más... así que por lo general se dedican a puro coser...” (Alejandro, 40 años).*

## B. Características generales del Capital Social de los microempresarios de mayor nivel económico

Capital Social: Tamaño y los bloques de relaciones sociales constitutivos de su red social

Para comenzar el análisis del Capital Social de estos microempresarios que tienen un mayor nivel económico a continuación se presentan las características propias estos microempresarios en cuanto a sus redes sociales. La caracterización se hace desde la perspectiva del tamaño y constitución de los bloques de relaciones sociales que componen su campo social. Es decir, sus redes sociales se desglosan a continuación en Bloque Parental, Bloque No Parental y en el Bloque Institucional.

**CUADRO N°1:** Síntesis de las características de las redes sociales de los microempresarios de mejor nivel económico

	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven
Tamaño total de la red social	13	12	9	9	10	9	13	8	9	11
Tamaño Bloque Parental	4	4	3	4	3	1	5	2	4	5
Tamaño Bloque No Parental	8	4	4	4	4	6	3	2	3	4
Tamaño Bloque Institucional	1	4	2	1	3	2	5	4	2	2

Si se observa esta síntesis general de las redes sociales de estos microempresarios podemos plantear que estos tienen redes sociales que tienen dos características definitorias: *primero*, son redes sociales numerosas y, *segundo*, son redes sociales que están constituidas por un Bloque No Parental (incluyendo a las instituciones) más numeroso que el Bloque Parental. Estas características revelan que estos microempresarios que han alcanzado un buen nivel económico lo ha hecho a partir de un desenvolvimiento social orientado hacia el exterior de la unidad doméstica, pero más allá aún, orientado hacia la búsqueda de nuevos vínculos más allá de los lazos familiares lo que ha tenido como resultado un fuerte incremento de su Capital Social en el tiempo.

Tal situación implica que su modo de desenvolvimiento social, y por ende, la constitución de sus redes sociales esta ligado y estructurado para la obtención de recursos que les permita desarrollar sus unidades económicas. La información recolectada permite plantear que el establecimiento de relaciones de intercambio con personas que tienen una mayor distancia social (externas de la familia), son relaciones de intercambio que no están basadas en un reciprocidad generalizada, es decir, están basadas en una reciprocidad equilibrada y negativa principalmente. Tal situación no ha significado que el establecimiento de lazos sociales de este tipo sean un recurso que funciona estratégicamente para las pretensiones económicas que subyacen detrás de cada uno de estos lazos.

Considerando esto podemos plantear que este grupo de microempresarios son sujetos 'movidos' en el campo social, pero también, que son sujetos que poco dependen del tipo de reciprocidad que rige los intercambios porque están conscientes de que el flujo de recursos que de dichas relaciones resulta es más relevante que la propia continuidad de las relaciones sociales. En este sentido, para lograr la mantención del buen nivel económico que viven actualmente estos sujetos tienden a mantener aquellas relaciones sociales estratégicas no así aquellas de las que poco pueden obtener. Por lo tanto, si bien no existe una confianza altruista en el intercambio se procura mantener ciertos grados de reciprocidad para mantener su propia red social.

De manera general se puede decir que la inseguridad económica que tienen estos microempresarios no es la misma que tienen las familias pobres o los pequeños microempresarios de sobrevivencia. Se dice esto debido a que la inseguridad económica que viven estos microempresarios no se relaciona con la cesantía o con la necesidad de tener para comprar comida para poder salir al paso, por el contrario, sus inseguridades son otras que están relacionadas con la mantención e incremento de la productividad, con el hacer frente una buena temporada venidera, el logro de excedente, mejorar o incrementar las máquinas, entre otras. Por lo tanto, si para algunos autores, frente a la pobreza se buscan arreglos para suplir las carencias en que viven como es 'la constitución de una estructura social específica, propia de su espacialidad, que tiene las características de garantizar una subsistencia mínima como las redes de intercambio con los parientes y vecinos' (Lomnitz 1975), o como lo plantean otros, respecto a las estrategias de sobrevivencia propias de una precariedad económica y de la pobreza, se observa que estos microempresarios han construido un campo social distinto. Esto es que aunque se inserten en barrios de escasos recursos, teniendo como base relaciones de vecindad y de distancia social pequeña (familia) como recursos sociales, ha ido modificando tal campo de relaciones paralelamente a como han ido desarrollando sus microempresas y consolidándose económicamente.

En efecto, las necesidades económicas que se relacionan con el 'ser microempresario', los ha obligado a cambiar sus patrones sociales, han tenido que ir constituyendo redes sociales que van más allá del vecindario, más allá de la distancia económica, y más allá de la familia, aunque sigan conservando, sus redes primarias: la vecindad y la familia. Estos sujetos han construido una estructura social específica, con forma de redes sociales, que si bien tiene su origen en un arreglo para la sobrevivencia, al igual que el inicio de la producción individual, tales sistemas de relaciones se han modificado en el tiempo cambiando a la par de su desarrollo.

En fin, el campo social del microempresariado se ha complejizado y adaptado a su entorno tanto mediato como inmediato, pero tales cambios aún cuando les ha permitido crecer y desarrollarse en comparación a los microempresarios más cercanos a la sobrevivencia, no los ha conducido a un salto cualitativo durante los años, no les han permitido tener la seguridad económica integral,

manteniéndose todavía al margen y en el margen tanto de las cadenas productivas mayores como en el acceso, y porque no decirlo, al sector hegemónico de la economía.

## 2.El Capital Social en la trayectoria productiva de los microempresarios

Para describir el Capital Social de estos microempresarios y para ligar dicho Capital a su desenvolvimiento económico no podemos desligarnos de un punto relevante: el Capital Social con que contaba el microempresario antes de iniciar su unidad económica y describir cómo es que se ha ido incrementando en el tiempo. El análisis de esto permite encontrar similitudes y diferencias en el modo en que se ha constituido el Capital Social de este grupo de microempresarios a partir de sus propios atributos (edad y sexo).

### 2.1.El Capital Social de los confeccionadores ‘antiguos’ del mercado: su incremento y características

Los microempresarios ‘antiguos’ (los más viejos del mercado) no sólo comparten el rubro de confecciones sino que también otras características como las siguientes: trabajan de manera formal; son sujetos mayores de 35 años, están compuesto por hombres y mujeres; tienen microempresas de más de 6 años de antigüedad; y una importante historia laboral anterior: **(ANEXO N°1)**.

Estos microempresarios ‘viejos’ que han logrado un estabilidad económica importante lo han hecho a partir de un Capital Social caracterizado, esencialmente, por ser de gran tamaño y porque ha sido incrementado paulatinamente en el tiempo. Ahora bien, la información indica que si comparamos el Capital Social con que contaban antes de iniciarse en la actividad económica con el modo con que han ido incrementándolo podemos establecer interesantes observaciones.

Lo primero que debemos decir es que la familia aparece como pilar fundamental en el inicio de la unidad económica, y en menor medida, los amigos(as) del barrio y de la población. Luego, en el transcurso del desarrollo de la microempresa, esta red social que es más bien familiar tiende a incrementarse substancialmente incorporando grandes cantidades de lazos externos a ella. En este sentido, estos microempresarios comienzan a establecer relaciones sociales que ya no se restringen a la vecindad sino que comienzan a relacionarse en el mismo mercado local en el que trabajan, consiguiendo contactos y buenos datos, que los van llevando a relacionarse a nuevos círculos sociales. En este sentido, los ‘viejos’ del mercado comienzan a establecer a su vez relaciones sociales permanentes con instituciones comerciales tales como las distribuidoras de materiales. Estas instituciones suplen de alguna manera la necesidad de acudir a entidades prestamistas debido a que las distribuidoras les conceden a estos microempresarios la posibilidad de cancelar el material a 30 o 60 días. Esta breve descripción de los ‘antiguos del mercado’ es válida tanto para los hombres como para las mujeres.

En este sentido debemos plantear que la constitución de un Capital Social con estas características se debe a la necesidad de adquirir recursos para hacer frente a su diario vivir por lo que su desenvolvimiento social se caracteriza por tener redes sociales estratégicas y funcionales para su propio desarrollo económico. Por lo tanto, la constitución de este Capital Social estratégico puede ser atribuido a una razón muy sencilla: su antigüedad en la actividad y la experiencia adquirida en los años que llevan trabajando en el rubro.

Si se analiza el discurso de estos microempresarios encontramos que tienen una experiencia importante en la actividad que hacen lo que se ha traducido también en una experiencia en el modo de desenvolverse socialmente. Justamente, una de las características propias de estos microempresarios es que son sujetos con una larga *experiencia laboral* en lo que hacen y una importante *historia productiva*. Tal condición se debe a que su estabilidad productiva en el presente esta íntimamente relacionada con el tiempo de vida, tanto del sujeto como de la microempresa. Esto es que son sujetos mayores de 35 años con microempresas que tienen entre

6 y 15 años, lo cual hace que tengan una larga historia, y por ende, una basta experiencia laboral<sup>1</sup>).

Esta larga trayectoria productiva de estos microempresarios les ha permitido obtener una experiencia importante en el rubro. En algunos casos, han obtenido su experiencia trabajando como talleres de costura para empresas mayores efectuando prestación de servicios, al interior y periféricamente de las cadenas productivas formales, pero que han logrado independizarse producto del conocimiento y la experiencia adquirida en el negocio. El contacto con otros talleres mayores no sólo les ha dado un capital de experiencia también les ha abierto la posibilidad de conocer ‘gente’ del ámbito y, por ende, ampliar sus redes sociales estratégicamente.

Producto de estos contactos sociales del mundo de los negocios no sólo les ha dado el conocimiento factual de como funciona una unidad económica sino que también tales contactos estratégicos le han dado el conocimiento adecuado de como desenvolverse en esos ámbitos como también la posibilidad de incrementar su propia maquinaria. Esto les ha permitido hoy en día, entre otros factores, lograr cierta estabilidad económica:

*“Junto a mi señora comenzamos en esto aproximadamente hace 15 años atrás, comenzamos con una máquina casera confeccionándole a terceros, o sea haciendo prestación de servicios, cosa que hasta el momento lo sigo haciendo, a parte de eso, yo confecciono lo mío para venderlo en el persa (...) Ya después a futuro, la persona que le hacíamos prestación de servicios nos compró una máquina industrial, después en el segundo año nos compro otra y así sucesivamente fui hacia arriba... todo en una muy buena onda por los años que nos conocíamos.”* (Jaime, 38 años)

Por lo tanto, se debe reconocer la institución ‘*mirando se aprende*’, es decir, cómo el estar en contacto con otras personas que confeccionan o que llevan a cabo una tarea productiva se transforma en un capital de experiencia importante para estos microempresarios. Si bien esta

---

<sup>1</sup>Si bien existen dos casos en que tienen unidades económicas de una corta trayectoria, menos de 6 años, si tienen 5 y 4 años de vida como microempresarios por lo cual comparten características con el resto de los microempresarios más antiguos: son formales, son trabajadas por más de 2 personas, son mayores de 35 años y tienen una experiencia laboral en el rubro en el cual trabajan

característica no es tan sólo propia de los microempresarios más desarrollados si no que de toda clase de microempresas, se menciona aquí porque la aprehensión de un conocimiento lleva consigo una práctica y un tiempo suficientemente largo para lograr ser autosuficiente en eso. Por lo tanto, en unidades productivas de muchos años como éstas, dicha forma de aprender, en conjunto con la experiencia, parecen serle más propia aunque no por eso va a ser una característica excluyente de los otros tipos de microempresas:

*“Yo no sabía lo que era enhebrar una aguja. Cuando yo la conocí, ella ya trabajaba en eso y yo me fui puliendo de a poquito, ahora yo le armo y desarmo la máquina, se cortar, se confeccionar blusas, parkas, lo que me ponga a hacer yo lo se hacer (...) Poco a poco, mirando y sin hacer un curso lo aprendí, con el trajín que estaba encima yo lo aprendí”* (Jaime, 38 años)

## 2.2.El Capital Social de los nuevos confeccionadores del mercado: su incremento y características

Dentro de este grupo de microempresas de mejor nivel económico encontramos 4 casos de unidades económicas más recientes que las anteriores. Por lo tanto, son microempresas que tienen una buena situación económica y que tienen una característica crucial: la juventud tanto de los sujetos como de la unidad económica. La antigüedad de la microempresa es de 1 a 5 años y la edad de los sujetos fluctúa entre los 25 a 35 años (**ANEXO N°2**). Su rasgo definitorio es la juventud, característica de la cual subyace una cualidad propia de los jóvenes: una alta capacidad de riesgo y de impulso.

A pesar de tener como característica propia la juventud, estas 4 unidades económicas presentan un desarrollo y grados de capitalización importante actualmente lo que se revela por el hecho de que han incrementado trabajadores externos del hogar y familiares a las labores productivas como también maquinaria para la producción de bienes. Por lo tanto, estos microempresarios tienen una trayectoria económica ascendente debido a que en un corto tiempo de vida de la unidad económica han logrado el incremento de la mano de obra significando esto una alta producción y,

por lo tanto, un crecimiento y desarrollo productivo. De estos 4 casos de microempresarios confeccionadores se encuentran tanto formales (2 caso) como informales (2 casos)

En el caso de los microempresario formales, su consolidación económica puede ser deducida por el hecho de que efectúan su trabajo actualmente de manera formal en el mercado aunque sea una formalidad reciente. En los dos casos de microempresarios formales, éstos han trabajado de manera informal por un corto tiempo para pasar rápidamente a tener la patente de trabajo en el mercado local lo que le ha significado asumir su formalidad como un logro o una meta de su propio desarrollo. *Pero como existen microempresarios informales que también tienen un alto nivel productivo se puede plantear que para el caso de los jóvenes la utilización de la patente de trabajo sólo es un indicador complementario y no un factor determinante en su situación económica.*

De este modo debemos plantear que los 'jóvenes' han logrado tener una situación económica igualable a la de los 'antiguos' debido a la conformación de un Capital Social similar, es decir, han constituido redes sociales numerosas. *En este sentido debemos decir que su incremento a sido, a diferencia de los 'antiguos', en un corto tiempo de vida económica, es decir, vertiginosamente progresivo. En este sentido, debemos plantear que la información indicativa al incremento del Capital Social en el tiempo (desde antes de ser microempresario hasta el presente) establece diferencias con los 'antiguos' del mercado que deben mencionarse.*

En los 'jóvenes' vemos que para el inicio de su unidad económica cuentan con un Capital Social compuesto principalmente por la familia, y en menor medida, esta compuesto por amigos(as), vecinos, y ex-compañeros de trabajo. A diferencia de los 'antiguos', los jóvenes tienden a acudir inmediatamente a instituciones financieras a través de las cuales logran tener un capital importante para su impulso, y de este modo, logran tener una trayectoria productiva ascendente. A la par de estos vínculos estratégicos con instituciones, los jóvenes van incorporando a sus redes sociales nuevos lazos a través de dos formas principalmente: el barrio y población en que viven (cercanía física) y por una historia laboral anterior.

Por lo tanto los jóvenes, a diferencia de los antiguos, han construido redes sociales numerosas y estratégicas en un corto tiempo debido, principalmente a 'sus propios atributos: ser hombres jóvenes.

Del total de microempresarios 'nuevos' del mercado encontramos que en su mayoría son hombres jóvenes lo que permitiría plantear (hipotéticamente) que la condición de 'hombre' es un elemento importante a la hora de iniciar y desarrollar una unidad económica porque, a diferencia de la mujer, estos tienen más tiempo disponible para efectuar su actividad, y de este modo, desenvolverse socialmente para el acceso a los recursos necesarios. La mujer, generalmente, si bien también tiene la obligación de aportar económicamente a la familia, también es cierto que sus posibilidades se ven limitadas por la presencia de hijos pequeños, es decir, por tener que efectuar el trabajo doméstico. En este sentido, el caso de Ana (29 años), bien puede ejemplificar esta situación debido a que su inicio como microempresaria, aún cuando tenía que cumplir con el trabajo doméstico, sólo se inicia por la incapacidad de su marido para trabajar:

*"después que mi esposo se accidentó, no tuvo trabajo, así que lo único que estábamos recibiendo era lo de la mutual, y era poco, y como él no podía trabajar, dijimos vamos a trabajar a la feria"* (Ana, 29 años)

Por otro lado se observa, y así lo indican otros estudios, la existencia de un mayor nivel de educación de los jóvenes respecto a generaciones anteriores: "... yo estude en la nocturna toda mi enseñanza media, contabilidad, cosa que me ha ayudado bastante para mi microempresa, me ha ayudado bastante para lo que estoy haciendo porque te enseña mucho el costo, te enseña todos los procesos de la microempresa, la distribución de las mercaderías, todo eso, por eso considero que la contabilidad me ha ayudado bastante..." (Juan, 27 años). Este ejemplo indica que la educación le ha permitido no sólo aprender contabilidad sino que también comprender de mejor forma el mundo financiero por lo que le cuesta menos integrarse a este mundo, relacionarse con instituciones que muchas veces se ven lejanas, y manejarse de mejor manera que aquellos microempresarios más adultos para el acceso a un préstamo por ejemplo.

También vemos que la experiencia adquirida en antiguas aventuras económicas ha hecho que estos ‘jóvenes’ tengan claridad respecto a los pasos a seguir para establecerse como microempresarios hoy en día en el mercado local al que este estudio hace referencia. Dicha claridad se traduce en un conocimiento social de su entorno, saben donde ir, con quien hablar, con quien relacionarse, pero también, a quien deben evitar. El caso de Juan (27 años) es aclarador. Juan que fue anteriormente un microempresario formal en otro mercado, y que producto de distintas razones fracaso en su iniciativa. Hoy en día efectúa su trabajo de modo informal con un fuerte impulso productivo de su unidad económica lo que hace que tenga ciertos grados de estabilidad y un importante desarrollo económico. Debido a su antigua formalidad y posterior fracaso, este microempresario ha adquirido una experiencia importante en su aventura productiva anterior porque tienen una ventaja vivencial respecto a otros microempresarios jóvenes que trabajan de manera informal con un menor nivel productivo. Esta experiencia le presenta ventajas en el campo social para el acceso a los recursos con entidades prestamistas lo que se ha traducido en su estabilidad productiva en el presente:

*... (respecto al que hacer de la microempresa) ... digamos que por un lado es bonito pero por otro lado porque igual se te juntan las deudas... es un poco presionante, te afecta físicamente, emocionalmente y te enferma porque las deudas y todas las preocupaciones repercuten en ti físicamente en la salud, pero en cuanto al conocimiento es bueno porque no se vuelven a cometer los mismos errores que has cometido, ya sabe por donde ir y que hacer, al final de cuentas aunque se pierda un poco se gana el doble... a la larga se tiene su recompensa...”(Juan, 27 años)*

También la independencia del joven, con su proyección de futuro, les permite a estos jóvenes constituir un Capital Social con las características antes descritas. Los jóvenes están en una búsqueda de independencia laboral que les permita tener un ingreso propio. En este sentido los jóvenes presentan una energía importante en el impulso y en el inicio de sus microempresas como también en una importante cuota de imaginación y de ensoñación para el futuro, es decir, tienen esa idea de que el futuro será mejor porque, efectivamente, existen las posibilidades y porque les interesa mucho, cosa la cual, les refuerza la idea de que ‘hay que moverse’ porque justamente no tienen nada que perder:

*“Osea a mi me gusta el negocio, siempre quise ser independiente. Entonces me gusta, me ha gustado el negocio desde chico, yo desde los 6 años siempre trabajé, he trabajado apatronado pero a la vez he trabajado e negocios, en lo que sea, incluso pa' los trabajo siempre he llevado cosas pa' vender porque siempre me ha gustado, siempre quise ser independiente , siempre quise tener un local, tener una bazar grande, un puesto, un almacén, un bazar. Un bazar me fascina, tener un bazar grande, bien surtido; esos son mis sueños, tener...” ( Ramón, 35 años)*

### 3.La Conectividad de las redes sociales

Es necesario recordar que cada una de las relaciones sociales incorporadas en la red social son relaciones de intercambio, es decir, son sujetos con los que el microempresario a entablado relaciones sociales, detrás de las cuales existe un relación económica, en función de su unidad económica. Pero antes de comenzar con dicha caracterización es necesario aclarar que la sumatoria de los vínculos no conforman una red social por sí solo si no que es la conectividad existente entre cada uno de los componentes de la red es lo que, finalmente, conforma a una red social propiamente tal.

Como se ha planteado en el inicio de este estudio la conectividad de un red social se entiende como el grado de relaciones existentes entre los miembros de una red independientemente del microempresario. El análisis de la información (que se expone detalladamente más adelante), permite dar luces acerca de como los grados de conectividad de las redes sociales en su conjunto tienden a diferenciarse según los atributos de los sujetos (**ANEXO N°3**).

En este sentido observamos que los hombres adultos (mayores de 35 años), los hombres formales, tienden a constituir redes sociales de menor conectividad que las mujeres adultas (mayores de 35 años). Esto se debe, a raíz de los resultados, a que las mujeres tienden a concentrar sus redes sociales en el vecindario a través de sus instituciones (iglesia, junta de vecinos) lo cual es producto de que en muchos casos tienen que también efectuar el trabajo domestico por lo que no tienen tanto tiempo, en comparación a los hombres, de abrir su campo social más allá. Pero esta observación, si bien permite leer esta pequeña tendencia, no significa de modo alguno que estas mujeres microempresarias no constituyan redes sociales lejanas física.

social y económicamente. En su contraparte, los jóvenes (hombres y mujeres, formales e informales) tienden a constituir redes sociales con un grado de conectividad menor que la de los viejos microempresarios del mercado.

Más específicamente, el análisis de los datos (**ANEXO N°4**) permiten postular que el Bloque Parental tienen una característica propia y determinante: los grados de conectividad son sumamente altos o como Bott (1990) dijo en su estudio 'son redes muy unidas'. Esta situación significa que en el ámbito del parentesco, los parientes se intercambian, se conocen, se frecuentan entre ellos independientemente del microempresario. Por lo tanto, se acoge el planteamiento de Bott (1990) que dice: "la distancia social es un factor que influye en la conectividad de una red, a menos distancia social entre los miembros de una red, mayores serán las posibilidades de que se conozcan unos a otros. El caso de redes con un predominio de lazos familiares es el mejor ejemplo de redes sociales muy unidas, puesto que la condición de pariente permite que se conozcan unos con otros, independientemente de la distancia física en que se ubiquen".

En cambio, para el caso de la conectividad del Bloque No Parental, la información indica y confirma las tendencias encontradas por otros autores respecto a la conectividad de este tipo de red social en cuanto a que es menor que la conectividad del círculo familiar. Tal situación se debe a que, como se ha visto, estos microempresarios tienen al interior de sus redes sociales miembros con los cuales no se tiene una continuidad importante en las relaciones o intensidades de intercambio importante, pero también, y esto es una característica propia de estos sujetos, es que son microempresarios que mantienen una movilidad social y espacial importante, lo que hace que innoven constantemente e incrementen en el tiempo sus redes sociales. Esto es que 'la conectividad de una red depende de la estabilidad y de la continuidad de las relaciones, es decir, la red de una familia llegará a estar menos unida si tanto la familia como los demás miembros de la red tienen movilidad, tanto en términos espaciales como sociales, de forma que el contacto disminuya y se establezcan nuevas relaciones' (Bott: 1990).

En general vemos que para todos los casos la movilidad espacial esta íntimamente relacionada con la distancia física de los miembros de una red, es decir, una de las características propias de este bloque de relaciones externos de la familia es que, efectivamente, sus miembros se ubican físicamente de manera heterogénea por lo que tal situación influye en la conectividad de sus redes sociales porque la distancia física conlleva a que si tan sólo estas redes se desarrollaran en los espacios barriales, mayores son las oportunidades de conocerse y de relacionarse que si vivieran dispersos en un amplio territorio urbano, característica la cual es la que mejor define a estos microempresarios.

En este sentido, se observa que aquellos microempresarios más viejos son los que mantienen una mayor conectividad de sus redes sociales que los más jóvenes lo cual confirma, o se relaciona mejor dicho, con las característica que tienen las redes de estos microempresarios: si bien los viejos mantienen redes sociales integrados por miembros que se ubican distantes, los modos y espacios por los cuales integran dichos vínculos se relaciona íntimamente con la ‘cercanía física’ del hogar (barrio) y del mercado (lugar de trabajo). Esta condición influye en que tengan redes más conectadas que la de los jóvenes. Pero además de la cercanía física, se observa que entre los más viejos se obtienen una mayor cantidad de los recursos denominados como de ‘contactos con otros’, es decir han incrementado su propia red social a través de la misma red social.

En la contraparte, si se observa la conectividad del Bloque No Parental que tienen los más jóvenes, que es menor que la de los más viejos, se puede plantear que la baja conectividad que presentan se debe a que si bien es el vecindario un espacio y un medio que ha permitido la integración de lazos al interior de sus redes, también es cierto que éstos integran lazos de una antigua historia laboral y de instituciones prestamistas principalmente, lo que hace que dichos círculos sociales no se conozcan entre sí, o mejor dicho, se dificulta más dichas relaciones.

Por lo tanto, podemos plantear que en general, todas estas redes sociales (la de los ‘viejos’ y la de los ‘jóvenes’) presentan ciertos grados de conectividad, ósea, estos microempresarios han

construido un Bloque No Parental que si bien se ha basado en la constitución no restringida al vecindario, con lazos distantes física, social y económicamente, mantienen ciertos grados de conectividad de dicho Bloque No Parental. Esta condición de sus redes sociales, indica que a través de dicha conectividad, aunque levemente, les ha permitido establecer e incrementar sus propias redes sociales, es decir, su red es un instrumento de producción social: en efecto, desde un sentido económico, la red es un recurso social que no sólo le ha permitido establecerse como microempresario si no que también les ha permitido sumar y abrir su propio campo social para su propia proyección económica.

### **C. El Capital Social y los factores que influyen en su conformación**

Caracterizado en forma general las redes sociales de estos microempresarios, a continuación se caracteriza a cada uno de los bloques de relaciones sociales según los factores que influyen el intercambio propuestos por Lomnitz (la distancia física; la distancia social; distancia económica y según la distancia psicológica o confianza) porque justamente dichos factores no sólo influyen en la continuidad y estabilidad de las relaciones sociales sino que también influyen en la conectividad de las redes sociales.

#### **1. EL BLOQUE PARENTAL**

Si bien el vínculo genealógico determina ciertas obligaciones para con los parientes, y de los parientes con el microempresario, la incorporación de ellos al interior de las redes sociales, sólo es determinado cuando existe una relación de intercambio con ellos, es decir, sólo cuando han sido nombrado como sujetos que han sido importantes para el desarrollo de la unidad económica. Por lo tanto a continuación se caracteriza los datos obtenido acerca de los parientes que integran las redes sociales de los microempresarios que han tenido un nivel económico mejor que el resto del universo de estudio.

### 1.1. Los parientes y la Distancia Física (ANEXO N°5)

En general se puede observar que todos estos microempresarios que han tenido un desarrollo importante de sus unidades económicas tienden a tener a sus parientes ubicados a diferentes distancias físicas, es decir, se puede observar una ubicación espacial bastante heterogénea de los parientes. Pero dentro de esta heterogeneidad se observa claramente una tendencia: la carencia de parientes que residan en espacios realmente cercanos como el Barrio o la Población. Esta situación implica que los parientes se ubican a una distancia muy cercana, en el mismo hogar del microempresario, o se ubican a una gran distancia, en comunas aledañas o más lejanas:

*“Yo mando a coser, hay mucha gente que hace costura, que te recibe trabajo, pero yo por suerte tengo a mi cuñada, ella me cose a mí, ella tiene una máquina overlock, máquina recta, bueno, y ella me cose toda la ropa que yo confecciono, si bien ella vive cerca, tengo que tomar una micro para poder llegar donde vive” (Juan, 27 años)*

Los medios por los cuales se mantienen las relaciones familiares con parientes que viven lejos no tan sólo se debe a las obligaciones de parentesco, si no que también por una razón tan simple como lo es la necesidad económica de ir a ver a una pariente para ir a buscar un cheque, por un asunto de trabajo, entre otros motivos de relativa urgencia. Ahora bien, estas motivaciones que permiten el intercambio no se contradicen la una con la otra, al contrario, como dice Lomnitz (1975), lo económico y lo social representan dos miradas de una misma relación social, en donde no existe la dominancia de lo uno por sobre lo otro.

Si el Bloque Parental se ubica a una distancia física lejana del hogar del microempresario, es importante incorporar en el presente análisis la relación existente entre la Distancia Física de los parientes con la intensidad del intercambio que se mantiene con ellos. La medición de la intensidad del intercambio, entre el microempresario y sus parientes, se hace a base la frecuencia de los contactos que tiene el microempresario con sus parientes, es decir, las veces que se ven y que se contactan (ANEXO N°6).

El complemento de los datos relacionados tanto con la frecuencia del contacto entre el microempresario y los parientes como los datos correspondientes a la distancia física de los mismo respecto al microempresario permiten observar una importante tendencia común al conjunto de los casos. Esto es que, en general, con los parientes se mantiene, aunque vivan lejos, una relación permanente: una alta intensidad en el intercambio. Esta situación revela que no tan sólo el vínculo genealógico, por sí sólo, es el que determina una ayuda o una relación de intercambio en función de la microempresa si no que también dicha relación de intercambio es resultado de una permanente frecuencia de contactos, los que han afianzado, más allá de la vinculación genealógica o no, la confianza suficiente para el acceso y flujo de distintos recursos. Pero también, se puede decir, que el vínculo genealógico caracterizado por una estrecha distancia social, es un factor que de una u otra manera determina la frecuencia de contacto, y por lo mismo, una fuerte intensidad en el intercambio con los parientes, independientemente de la distancia física a la que se ubiquen. A continuación se ven dos ejemplos de cómo las obligaciones de parentesco, las visitas a familiares distantes físicamente, permiten establecer relaciones de intercambio y, por ende, incorporar nuevos vínculos al interior de la red social más allá del barrio o de la población:

*“(refiriéndose al suegro del hijo) El gallo de la ferretería es amigo de él, entonces él saca material para lo que él necesite po’, lo que sea en construcción, entonces él nos hizo la movia que nos recomendó a nosotros para que sacáramos de ahí y que fuéramos pagando como nosotros pudiéramos, así que sacamos de ahí todos los materiales de construcción (...) lo que se pudo compra al contado se compro al contado ahí mismo, y lo que no a crédito, pero no ese crédito de ganar si no que los que costaba no más, entonces nosotros íbamos pagando lo que podíamos (...) ahora, yo lo veo bien a lo lejos, cómo él es cartero, pasa todo el día en la calle, y no vive muy cerca mío, vive para el lado de allá, yo vivo para acá pa’ el lado de mapocho, y él vive para el lado de salvador Gutiérrez, así que no lo veo muy seguido, lo veo cuando voy a la casa de mi hijo, y como yo trabajo todos los días para acá (Pudahuel Sur), sábados y domingos así que es poco el tiempo que me queda para hacer visitas, voy cuando hay cumpleaños, una cosa así, voy a ver a mis nietos” (Margarita, 50 años)*

*“mi hermano, el que me enseñó donde vendían tela, en como hacer buzos, me paso moldes, o sea fue una ayuda super importante cuando empecé (...) ahora lo veo todos los días, como yo voy todos los días donde la mamá, y él también va siempre para allá, incluso él va a almorzar allá, entonces como mi mamá es sola bueno... somos más o menos unidos todos, así que vamos siempre donde mi mami” (Alejandro, 40 años)*

Ahora bien, si se observa la frecuencia de los contactos entre el microempresario con los parientes se puede observar que no existe una variación sustancial de la intensidad del intercambio existente entre el microempresario y los parientes después de cualquier intercambio específico. Esta situación permite plantear que las relaciones familiares, son relaciones que permanecen más allá del intercambio de un recurso puntual, es decir, como se afirmó anteriormente, la existencia de relaciones de corta distancia social, como la familia, permite que se constituyan y se desarrollen, independientemente de la distancia física, lazos fuertes e intensos.

*“Bueno, mi cuñada es comerciante también, ella vende en los puestos de los persas en distintos lugares, entonces como ella tenía todas esas cosas como (...) me las paso todas, me facilito todos los moldes (...) pero cuando empecé a trabajar ya nos veíamos más frecuente, porque (...) mientras que ir a comprar un día tela, que tenía que ir a buscar un día tela, que tenía que buscar un molde, que necesitaba hacer una hechura de talla 6, y no tenía talla 6, yo tenía que ir donde ella a buscarlo, sacarlo, o sea me decía: cualquier cosa que necesites ven no más (...) cuando me compré la overlock paso esto, pero antes de que yo me la comprara, ella me estuvo pasando unas piezas de ropa, claro porque yo mandaba a coser cerca de mi casa y me cobraban mucho, entonces yo me lo pasaba allá con la Overlock para coser (...) y ella me decía: ven para acá para que tu misma los cosas! y como quedaba muy lejos, en el Montijo, tenía que ir toda una tarde, llevaba todas mis costuras cortadas y pasaba toda la tarde con la Overlock que ella me dejaba usar, como yo sabía manejarla (...) ya después me compré la mía, y ya solamente iba a buscar los moldes solamente, y hasta hoy día, si yo necesito algo urgente, un delantal de colegio o cualquier cosa que no voy a hacer, yo le digo a ella porque ella trabajaba esas cosas” (Ana, 43 años)*

La afirmación de que los lazos familiares se constituyan y se refuercen independientemente de la distancia física a la que se encuentren, se justifica aún más si se observa la variación residencial de los parientes, datos los cuales, dicen que aún cuando existe una variación residencial de los parientes, ya sea más lejos o más cerca, tal situación no ha implicado un cambio en la intensidad del intercambio con dichos parientes.

En síntesis, cuando se mencionan a los parientes al interior de las redes sociales, quiere decir que se hace referencia a familiares que no sólo tienen un vínculo, consanguíneo o no, con el microempresario, sino que son sujetos que además de tener dicho vínculo, han tenido fuertes relaciones de intercambio con el mismo; han participado en el flujo de recursos objetivos y subjetivos importantes para la unidad económica; y han estado presente en el discurso del

microempresario como un soporte importante para su desarrollo productivo. Por lo tanto, la tendencia que se observa, que los parientes se ubiquen y residan en lugares distantes del hogar del microempresario, da luces acerca de la especificidad del campo social con que se desenvuelven estos microempresarios. Esto quiere decir que la distancia física de los parientes no es un factor determinante en la constitución de relaciones de intercambio con ellos.

Si bien se debe aceptar lo que dice Lomnitz (1975) de que “ en la barriada, la vida se compone de una sucesión interminable de emergencias imprevistas, en donde la ayuda mutua requiere cercanía física para ser viable y eficaz; en donde la cercanía física es de una importancia evidente; a mayor vecindad, mayor interacción social, y por tanto, mayores oportunidades de intercambio (...) en donde la vecindad (aún entre individuos no emparentados) hace que se generen relaciones de intercambio recíproco intensos”, se debe decir que la constitución e incorporación de las relaciones de intercambio con los familiares no está mediada por la distancia física de éstos con el microempresario.

Si bien, como dice Lomnitz (1975), la cercanía física de los parientes va a influir y facilitar la frecuencia de los contactos con ellos, y por ende, la intensidad del intercambio, se debe decir también, que tal cercanía de los parientes no es una condición o situación *cine qua non* que asegure relaciones de intercambio y relaciones más intensas: ‘en la marginalidad, la mera consanguinidad no es condición suficiente para el intercambio recíproco (...) si los parientes viven cerca, dicha familia puede mantener un estrecho contacto con ellos, aunque no esta obligada a hacerlo (...) la proximidad física de los parientes con respecto a la familia, si bien posibilita la intimidad, ésta (proximidad) no la hace inevitable’ (Bott: 1990;167). Si esta afirmación es correcta, se puede establecer que las relaciones de intercambio con los parientes no esta mediada por la distancia física si no que esta mediada por los lazos económicos que se constituyen. Por lo tanto, si no esta mediada y no esta influida substancialmente por la distancia física, bien puede establecerse que dichas relaciones están influidas por otros factores como lo es la Distancia Económica.

## 1.2. Los parientes y la Distancia Económica: los recursos y su evaluación (ANEXO N°7)

El análisis de los datos permiten establecer que en general los microempresarios han acudido y han tenido relaciones de intercambio con parientes de distintos niveles y situaciones económicas, pero existe la tendencia a acudir a aquellos parientes con una mejor situación socioeconómica que la de ellos mismos, en segundo lugar con parientes de igual situación y en tercer lugar, y en cantidades casi inexistentes, con parientes de menor situación socioeconómica. Por lo tanto se puede concluir que acudir a familiares de mejor situación socioeconómica les ha permitido tener una fuente de recursos importante para poder establecerse en la actividad, pero tal condición no ha hecho que no tengan vinculaciones con parientes de una igual o menor situación socioeconómica.

Cuando el pariente tiene una menor situación socioeconómica, los microempresarios tienden mas bien a no acudir a ellos debido a que si bien los parientes entregan una buena cantidad de recursos de tipo subjetivos, como el apoyo moral y los buenos consejos, éstos no siempre son una fuente de recursos económicos, y los microempresarios los saben:

*“Si bien mi suegro siempre me ha ayudado a mi, no me gusta molestar mucho a ... porque, por ejemplo, yo con mi familia no cuento, porque no tienen los recursos como para yo molestarlos, entonces yo no los molesto, yo no molesto a nadie, siempre me he batido sólo” (Ramón, 35 años)*

Que estos microempresarios mantengan relaciones de intercambio con parientes de una mejor y de una igual situación económica demuestra que ellos los prefieren por sobre los ‘parientes pobres’ debido a que ellos no son una fuente de recursos importantes para su desarrollo. Por lo tanto, y de manera general, se puede plantear dos observaciones distintas a un mismo fenómeno:

a) Si los microempresarios se relacionan con parientes de mejor y de igual condición y no de menor condición económica, se puede afirmar que la distancia económica de los parientes efectivamente determina e influye la intensidad del intercambio que se produce con ellos; y

b) Si los microempresarios no tan sólo se relacionan con parientes de un igual condición, si no que también con parientes de una mejor condición, se puede plantear que la distancia económica no es un obstáculo para el mantenimiento de relaciones de intercambio con los parientes, es decir, **no existe la tendencia planteada por Lomnitz (1975), en cuanto a que en la marginalidad la igualdad de carencias, la igualdad de la situación económica es un factor influyente en la constitución de redes sociales de intercambio recíproco.**

Pero para dilucidar el por qué los microempresarios acuden o frecuenten a parientes de igual, y muchas veces de mejor condición económica, se hace necesario incorporar otra dimensión pertinente a este análisis, es decir, los recursos que de los parientes se obtiene. Esto permitirá ver si esta tendencia de acudir a parientes de mejor situación socioeconómica tiene relación con los recursos que de dichas relaciones fluyen (**ANEXO N°8**).

El análisis permite plantear que efectivamente los parientes representan una siempre permanente fuente de recursos económicos de tipo objetivos y subjetivos, es decir, son fuente de recursos heterogéneos. Por esto el Bloque Parental se constituyen en una red útil para acudir en momentos difíciles o en momentos de impulso productivo ya se para obtener dinero, cheques a fecha, préstamos de maquinaria, trabajo, buenos datos, buenos consejos, apoyo moral, acompañamiento en los buenos y los malos momento, entre otros. Por lo tanto, se puede decir que es la incondicionalidad la característica que mejor define al Bloque Parental porque esta presente en todos los ámbito importantes y relevantes para el desarrollo de la microempresa.

Por lo tanto se puede decir que para estos microempresarios el Bloque Parental es efectivamente importante para su desarrollo económico. A pesar de que la presencia del este Bloque Parental se ve disminuida por el bloque de relaciones no parentales (incluidas las instituciones), se observa que la familia es un elemento importante a la hora de acceder a cualquier tipo de recursos debido a su incondicionalidad. Su importancia es reflejada con los siguientes ejemplos:

## Los hijos

*“Los hijos me han ayudado moralmente y también dándonos iniciativas, por ser, nosotros queríamos invertir en algo, y (...) bueno, también cosían con nosotros, así que ellos nos daban iniciativas, de que porque no invertíamos en esta tela u otra, o que confeccionáramos esta prenda para que se incremente el capital en el hogar, pero también mi cuñado (...) Mi cuñado me ayudo prestándome su ... ¿cómo se llama? sirviéndome de aval, ofreciéndose de aval, y eso es re importante porque prácticamente se compromete, cuando el titular no cumple, el aval queda comprometido en pagar, en eso se ofreció él, así que me presto su carnet de identidad” (Jaime, 38 años)*

## Los hermanos

*“Con mi hermana nos vemos todas las semanas, viene casi todos los días para la casa, viene a coser, me ayuda a coser. Ella al principio venía a limpiar, como no tiene hijo (...) la veo cuando yo quiero po’, por ejemplo, en esta semana no ha venido porque no ha cosido, le dije que no viniera porque no iba a hacer más cojines, y no tengo tampoco el material, así que más adelante, no se, cuando tenga mi propio taller, ahí si po’, va a trabajar conmigo” (Margarita, 50 años)*

*“Mi hermana y mi cuñado, ellos trabajan en confección, entonces ellos empezaron a hacer el bizo, la polera, entonces yo ahí comencé a picar, me dije yo que si están haciéndolo ellos yo también puedo hacerlo. Bueno, y ahí hasta el día de hoy, por ejemplo ellos traen un modelo nuevo de costura que ellos tienen, porque mi hermana estudio alta costura, tiene cursos, modelajes y todo ese atado, entonces tienen más clara la película, entonces cualquier cosita uno las mira, y listo, con mi señora la sacamos (el modelo) (...) mi hermana me dice que ten cuidado que en este tiempo es malo, pero yo ahora ya lo se, eso fue al principio, en este momento lo único apoyo que he tenido de mi hermana y de mi cuñado, como los dos trabajan en lo mismo, yo me oriento en los que hacen ellos” (José, 40 años)*

## El Padre

*“Pero el que me prestó plata fue mi papa, mi papa también me presto y él siempre me ha apoyado, por ser en comprar la máquina y él igual me dijo que compráramos la máquina y que él me ayudaba (...) él como que nos incentiva, él nos incentiva a todos, incluso nos motiva a que uno le devuelva la plata si po’ (...) además que siempre nos ha ayudado, antes cuando estábamos mal igual, nos ha ayudado harto porque a él le gusta que las personas surjan y trabajen” (Ana, 29 años)*

## Los cónyuges

*“Mi esposa me ha ayudado harto, yo creo, y mi suegro. Son las mías personas que (...) es que en realidad yo no soy una persona muy social en cuanto a mi trabajo, pero cuando necesito conversar y preguntarle cosas siempre encuentro un oído que me escucha y que me pueden hablarme también, orientarme, pero las personas que realmente me han apoyado son mi señora y mi suegro” (Luis, 31 años)*

*“Emocionalmete siempre la que ha ayudado bastante es mi polola, ella si ve que la cosa est un poco baja, uno se deprime un poco, ella me ha dado ánimo y me ha echo ver las cosas de que esto no es fácil como tampoco es difícil y que no hay que echarse a morir y hay que salir adelante” (Juan, 27 años)*

## La cuñada

*“Una cuñada mía me apoyo cuando yo quise comenzar a trabajar con los buzos, cosas así, ella me llevo a donde comprar la tela de buzo por Kilo, por fardo, toda esa tela que viene de segunda selección, y sale micho más barato, cuando yo iba a comprar por metraje en forma independiente ella me llevo a una picada donde ella compraba, donde sale muchos más barato, más económico ” (Ana, 43 años)*

En resumen, el Bloque Parental es fuente de recursos económicos de tipo objetivo y subjetivo siendo estos últimos tan importantes como los cuantificables y estrictamente económicos. En fin, la familia no tan sólo entrega valores económicos de manera informal y en una relación de confianza si no que también son los que están al lado del microempresario en los buenos y malos momentos, aconsejándoles y apoyándolos siempre de manera incondicional. Pero dicho apoyo y dichas relaciones que se establecen con el microempresarios también son correspondidos: en efecto, con los parientes se produce un intercambio basado en una reciprocidad generalizada y son incondicionales en los momentos difíciles.

*“Yo les he prestado plata, cuando veo que están mal, y lo mismo, con mi hermana me consigo plata, porque ella me salva al tiro, porque esa no tiene drama, ahí voy a recurrir ahora, si cuando estoy urgido parto para allá, si ahora mismo voy a tener que ir” (José, 40 años)*

*“Quien me ha ayudado bastante ha sido mi familia y mi hermano, más que nada mi hermano porque cualquier problema económico yo le digo a él que me preste dinero y él lo hace económicamente él me ha ayudado, pero alguna otra institución, nada” (Juan, 27 años)*

Es indispensable, desde esta óptica, complementar la información entregada con la evaluación que hacen los microempresarios respecto de la parentela en relación al desarrollo de sus unidades económicas, es decir, conocer las percepciones que se tiene respecto del intercambio con la familia (ANEXO N°9).

Si se observan los datos relacionados a este respecto, la tendencia que se puede establecer claramente es que la parentela es muy bien evaluada. Esto significa o puede interpretarse de la siguiente manera: los parientes, aún cuando tienen una baja presencia al interior de estas redes sociales, son una fuente siempre importante de recursos tan importante como los son los económicos, pero también de aquellos tildados como subjetivos, por lo cual la evaluación que se efectúa de ellos es siempre positiva. Tal afirmación se refuerza aún más cuando se observa que las condiciones de intercambio son siempre de manera informal, es decir, se hacen a base de la confianza existente propia de la 'familia', de vínculos sociales de corta distancia social. Tal situación se refuerza con el planteamiento que Lomnitz (1975) hace en su estudio de una barriada marginal de México: que a menor distancia social, mayor es la confianza que se establece en el intercambio, y por ende, mayor es la reciprocidad que lo rige.

*"Mi hermano siempre me presta plata cada vez que yo lo necesito, o me veo económicamente afligido, él me presta, no tiene mayor problema en eso, y esto sin ninguna condición, sin ningún interés, solamente como hermano, no hay ningún interés en que porcentaje, no nada, él no tiene mayor problema en eso (...) y esto es porque tenemos una relación excelente porque hay una buena relación entre hermanos, no hay ningún rencor, somos una familia, somos bien hermanos (...) y en este sentido, yo también lo apoyo bastante, lo apoyo en el negocio o también si el necesita ... los niños, si tiene que llevarlos al jardín yo se los llevo, y así, constantemente, si hay que apoyarlo yo lo apoyo" (Juan, 27 años)*

*"(respecto al suegro del hijo) Encuentro super bueno la recomendación del suegro de mi hijo, porque no cualquier persona va a ir y recomendar a otra persona así no más po', no le parece, porque una tiene que tener mucha confianza con una persona para decirle que te voy a recomendar ahí, porque y si no paga, una tiene que responder po'" (Margarita, 50 años)*

Sintetizando, podemos plantear que las tendencias descritas acerca de las distancias económicas existentes entre los parientes y los microempresarios plantea la necesidad de incorporar a otros autores que han tratado el tema con el fin de tener una mayor claridad al respecto. Lomnitz

(1975) plantea que "un mayor nivel económico se traduce en cambios de modos de vida, y por lo tanto, tal situación produce una disminución de las relaciones de reciprocidad existentes". "Cuando un pariente sube de estatus, independizándose de la necesidad de intercambio económico con los demás miembros de su red familiar, se abstiene de solicitar ayuda y, eventualmente, se va a vivir a otra parte, la frecuencia del contacto con dichos parientes disminuye, aún tratándose de hermanos". Para Shalins (1972) "un desnivel económico reduciría el contenido de sociabilidad de las transacciones equilibradas"; Para Bott(1990), "las diferencia de estatus ocupacional no parecieran que condicionasen mucho la elección de los contactos con los parientes, tales diferencias objetivas de estatus son importantes sólo cuando son muy grandes, y que afectarían más a las relaciones con parientes más distantes genealógicamente que a las mantenidas con los más próximos".

Tomando en cuenta estas proposiciones e interpretando las tendencias encontradas en este estudio se puede decir que en la constitución del Bloque Parental no influyen las distancias económicas de los parientes respecto al microempresario. Esto es que a la hora de acudir a un pariente, el grado de distancia económica a la que se encuentre, de mayor o menor situación, no ha sido un factor que influya negativa o positivamente en la intensidad del intercambio con la familia. Pero si se puede decir que el microempresariado, efectivamente, prefiere acudir a aquellos parientes de una mejor situación económica debido a que son una fuente de acceso de aquellos recursos de tipo económico que de ellos se obtiene, pero tal situación no es una tendencia hegemónica debido, a que como se ha visto, de los parientes también se obtienen recursos de tipo subjetivos, los cuales son tan bien evaluados como los estrictamente económicos.

Por lo tanto, respecto a la mejor situación económica del Bloque Parental se puede concluir que la característica que mejor la define a dicho Bloque es la 'incondicionalidad', es decir, no tan sólo la incondicionalidad de los parientes con el microempresario, de aquellos parientes de mayor o de menor situación económica, si no que también es la 'incondicionalidad' que tiene el microempresario con sus parientes: el indicador que mejor caracteriza esta situación son los grados de reciprocidad que se mantienen y las evaluaciones positivas que se sustentan respecto

de la familia desde una perspectiva del desarrollo productivo de la unidad económica. Por lo tanto, lo expuesto por Bott (1990) en su estudio respecto a la distancia económica de los parientes parece que se acerca bastante a la realidad de los microempresarios: “las diferencias de estatus ocupacional no parecieran que condicionasen mucho la elección de los contactos con los parientes, tales diferencias objetivas de estatus son importantes sólo cuando son muy grandes, y que afectarían más a las relaciones con parientes más distantes genealógicamente que a las mantenidas con los más próximos”<sup>(2)</sup>.

### 1.3. Recapitulación de las características del Bloque Parental

Resumiendo lo expuesto hasta ahora se pueden deducir algunas conclusiones parciales acerca del aporte, desde el campo social, de la parentela al desarrollo de la unidad económica. Es decir, se puede ahora determinar las relaciones existentes entre la distancia física, la distancia social, la distancia económica de los parientes con el microempresario, y por lo tanto, conocer y caracterizar los grados de confianza existentes en el intercambio y, por ende, los grados de reciprocidad que median las relaciones sociales con la familia.

- Tal constitución de relaciones de intercambio con los parientes, basadas en una reciprocidad generalizada, se constituyen independientemente de la distancia física a la que se ubiquen los parientes. Esto es que la distancia física no es un factor determinante en el establecimiento de relaciones de intercambio, y por ende, en la incorporación de ellos al interior de las redes sociales del microempresariado.
- Las relaciones de intercambio con los parientes están mediadas por una reciprocidad generalizada debido a que con los parientes es con quien se desarrollan intercambio de una alta intensidad, de un permanente intercambio de recursos, objetivos y subjetivos, bajo condiciones de

---

<sup>2</sup> Una consideración que este estudio no tomo en cuenta, y que aparece como un elemento importante en un estudio de redes sociales, es la distancia genealógica de los parientes respecto del ego de la red, debido a que tal condición es un elemento relevante en cualquier tipo de relación de intercambio.

intercambio informal, como lo son los ‘tratos de palabra’, ‘por la buena honda’, ‘porque somos hermanos’, entre otros.

- Las relaciones de intercambio con los parientes si bien no son substancialmente determinadas por la distancia económica que existen entre ellos con el microempresario, se puede plantear la existencia de una tendencia que privilegia o se tiende a tener y a acudir a parientes de una mejor situación económica, debido muy posiblemente, a la capacidad económica que disponen para el intercambio. Un dato que refuerza esto, es justamente, la carencia de parientes de escasos recursos al interior de sus redes sociales. Por lo tanto, la igualdad de carencias y de nivel socioeconómico no es una condición que facilite el intercambio.

- El Bloque Parental se convierte, y la teoría los corrobora, en el mejor ejemplo de redes sociales muy unidas, es decir, de redes sociales de una alta conectividad.

## **2. EL BLOQUE NO PARENTAL**

El Bloque No Parental de las redes sociales de estos microempresarios esta constituido por lazos sociales externos de la familia, que abarcan desde el vecindario hasta otras comunas. Se ha considerado la incorporación de este tipo de vínculos al interior de las redes sociales sólo cuando existe una relación de intercambio entre estos con el microempresario. Por lo tanto como la presencia de este bloque de relaciones sociales es la más numerosa respecto al Bioque Parental su análisis a ratos parecerá repetitivo, pero tal situación no se puede evitar para poder ir hilando finamente las diferencias y similitudes existentes entre los microempresarios 'antiguos' (adultos) y los 'nuevos' (jóvenes) del mercado.

### **2.1.El Bloque No Parental: Distancia Física e intensidad del intercambio (ANEXO N°10)**

Del análisis de los datos se observa que el Bloque No Parental se ubica físicamente en todas las categorías espaciales propuestas. Esto es que se concentran en lugares muy cercanos como lo es el barrio y la población; a una distancia intermedia (comuna y territorio de la Comuna Ex-Barranca)) o a una distancia muy lejana, en el centro de Santiago o en otras comunas de la

Región Metropolitana. Esta heterogeneidad encontrada demuestra que estos microempresarios tienen una gran movilidad social para el acceso a los recursos que ellos estimen necesario. En este sentido, se establece la primera gran característica de estos microempresarios y es que son, literalmente, ‘movidos’.

Pero la ubicación residencial del Bloque No Parental con respecto a la residencia del microempresario, si bien indica una tendencias respecto a la distancia física a la que se ubican estos sujetos, no permite conocer claramente las formas o modos que se conocieron u espacios en los cuales se estableció la relación de intercambio. Por lo tanto, se hace relevante conocer o asociar a la ubicación residencial de estos sujetos los espacios y los medios por los cuales se llevo a entablar dicha relación social. Esto es que si fue a través de una institución; de personas; en determinados espacios de sociabilidad o por otros medios (**ANEXO N°11**).

En este sentido, se puede plantear que en general estos microempresarios toman contacto o se vinculan para efectuar sus intercambios con el Bloque No Parental de manera heterogénea, es decir, en distintos espacios sociales; a través de personas o de instituciones; o producto de una historia laboral anterior; entre otros. Pero frente a esta heterogeneidad, se encuentran diferencias y similitudes en la constitución del Capital Social entre aquellos microempresarios más antiguos del mercado con aquellos microempresarios nuevos y más jóvenes del mercado.

Si bien la cercanía física que da la vecindad es crucial para el establecimiento de relaciones sociales tanto de los jóvenes como de los más viejos, también es cierto que, en algunos casos, tal constitución de vínculos cercanos espacialmente se efectúa a través de algunas instituciones propias de la vecindad como es el caso de la junta de vecinos. Por lo tanto, se puede plantear que es en la vecindad (cercanía física) en donde los microempresarios integran y establecen una cantidad importante de vínculos sociales útiles para el que hacer productivo. Pero también la vecindad permite una mayor confianza debido a que se conocen las direcciones y se ven con más frecuencia situación la cual hace que el intercambio sea intenso bajo condiciones de fuerte reciprocidad y de ayuda mutua:

“... porque somos vecinos desde que llegamos a la población, pero hola y chao no más, pero comenzó a comunicarse más con nosotros ahora no más este año cuando vino a comprarnos ropa, y ahí vio lo que hacíamos, y dijo, ¡ necesitan ayudante!, claro le dije yo po’, si quiere puede hacer esta pega, ¡ Ya po’!, dijo... pero es un trabajo esporádico o sea no es constante, viene por ejemplo un Martes en la tarde, o Jueves en la Mañana o todo el día, o a veces el Viernes esta toda la noche, y trabajamos hasta las 3 de la mañana... y se queda ahí porque el vecino, su marido se queda conmigo, conversamos mientras yo plancho...” (José, 40 años)

“Un vecino que trabaja en estructuras metálicas, ese me hizo el puesto, es un vecino de la casa donde vivo, en frente mío, en todo caso ese es su trabajo, él trabaja en eso (...) bueno, y él me hace un precio, a lo amigo, más económico, igual que yo po’, él me viene a comprar un bizo y yo le hago un precio que me convenga a mí y que le convenga a él (...) somos como todo vecino, si se necesita algo se ayuda uno mutuamente, si él necesita de repente algo, yo se lo hago, no tengo problema yo” (José, 40 años)

“Una hermana de la iglesia me presto toda su ayuda, porque me dio la posibilidad de trabajar (...) primero me dio la posibilidad de trabajar, de primero de ponermela mercadería en su puesto sin querer ella ganarse un peso porque ella respetaba el precio que yo le diera, aunque una no deja de darle algo, pero ella lo hacía sin interés, y cuando ella me paso el puesto, ella jamás me dijo que había que pagar una cantidad de dinero por esto, ni tampoco me dijo que había que pagar la patente (...) todo lo hizo sin interés, sin nada, o sea, fue una ayuda sincera y completa, o sea sin requisito, sin nada (...) con ninguna condición, solamente que yo tirara para arriba (...) una siempre reconoce a las personas que ha una le han apoyado, reconoce que es un apoyo importante, me dio la oportunidad de tener lo mío, o sea, para mí es importante la relación que tuvo ella conmigo por el hecho de que es bastante buena, no hemos perdido la comunión, aunque vendemos lo mismo, tenemos lo mismo... Cuando ella quiere comprarme un chaleco, un marco o un vestido, yo sólo le cobro el material, a ella nunca le voy a cobrar algo por como ella a actuado conmigo (...) vivimos las dos en la misma población, en la misma dirección, pertenecemos a la misma población, y aún pertenecemos a la misma iglesia, y más aún trabajamos en el mismo persa” (Ana, 43 años)

“Bueno es mi vecina y me hace los fletes, nos hemos ayudado mutuamente las dos, a veces ella esta mal y yo le paso, o a veces yo estoy mal y ella me pasa. Además de eso tenemos una historia bien rica, familiar más que nada, porque la considero como de mi familia, y ella igual. Si yo tengo algo en mi casa siempre la invito, y si ella tiene algo también me invita” (Ana, 58 años)

Si bien la vecindad es importante en la constitución del Capital Social, se puede apreciar y establecer una constante, que ya anteriormente se había mencionado, que es determinada por la edad de los microempresarios y por la antigüedad de sus unidades económicas en el rubro: Los ‘viejos’ se contactan en dos espacios de sociabilidad principalmente: el vecindario y el espacio del

mercado (lugar de trabajo), lo que significa que estas relaciones de intercambio que establecen los viejos han dependido de la cercanía física, es decir, viven muy cerca de su residencia o se desenvuelven y trabajan en el mercado.

Que para los ‘viejos’ el mercado local aparezca como un espacio social importante en donde se establecen relaciones sociales, tiene mucho que ver con la organización que han levantado como es el sindicato que tienen los microempresarios formales. En este sentido, se puede apreciar una muy buena opinión respecto a los ‘compañeros de trabajo’ con quienes se han establecidos relaciones de manera formal (sindicato) e informalmente, sistemas de ayuda y de apoyo en una relación personal y de horizontalidad:

*“una señora tuvo un accidente, entonces se hizo una colecta voluntaria entre todos con lo que se le compró mercadería (...) y eso que ella no es formal, no pertenece al grupo de nosotros (...) ahora entre nosotros tenemos y funcionamos con cuotas mortuorias, con esto, con lo otro, es decir, se maneja otro esquema de cosas (...) por ejemplo nosotros pagamos una cuota de 500 pesos mensuales, más una cuota mortuoria de 1000 pesos por lo que pase, y si se gastan esos 1000 pesos se vuelven a pagar de nuevo, en caso de que exista un deceso del patentado, del hijo del patentado o del padre del patentado, eso es obligatorio” (Ana, 58 años)*

*“un compañero del Persa se puso al lado mío, estaba vendiendo, y me dijo: ¿donde compra?. Y le dije que no tengo idea de donde comprar ahora porque donde compraba no me venden ahora porque tienen máquinas, y ando buscando. Y me dijo: vaya a tal parte, que yo he visto ahí, que habían cojines hechos, pero me los daban más caro, tal como yo los vendo aquí, así que no me convenía.” (Margarita, 50 años)*

En contraparte de los viejos formales se ubican aquellos jóvenes que aún cuando son informales tienen un nivel económico muy parecido a los de los más ‘viejos’. Estos jóvenes han incorporado a su Bloque No Familiar a sujetos que viven cerca de sus hogares principalmente. En este sentido, a diferencia de los ‘viejos’, el espacio social del mercado local no es importante. Esto se explica por el poco tiempo que llevan en el trabajo, pero también por la existencia de un conflicto de intereses existente con los microempresarios formales, los que llevan más tiempo y que tienen un desenvolvimiento social en el lugar más institucionalizado:

*“Mira, contacto buenos no he tenido, lo que si he tenido un poco más de suerte, pero contactos así, no. Todo ha sido más por el esfuerzo más de uno porque en esto todos están con la idea de surgir, y no se preocupan, no dan una mano al que esta al lado, entonces es difícil, tanto así que por ejemplo que se llega un punto de vista de que: si yo tengo una movia de donde comprar un material barato, no lo dice, se queda ahí no más, no lo da a conocer, entonces es muy difícil...” (Juan, 27 años)*

La presencia de ambas tendencias de que unos no se relacionen en el mercado y otros si, se debe muy posiblemente a que al tener los jóvenes unidades económicas de poco tiempo y por ser informales, tal condición les hace tener una itinerancia de su trabajo. Esto provoca el hecho de que éstos no hallan podido afiatar relaciones de intercambio importantes en el espacio social del mercado local. Los viejos, por el contrario, al estar a cargo de unidades económicas que llevan más años de duración y por su formalidad, son sujetos que están establecidos permanentemente en el mercado, lo cual permite que estos sujetos generen y desarrollen relaciones de intercambio en el tiempo<sup>3</sup>.

De los jóvenes se puede plantear la siguiente observación que se relaciona a las características propias de estos microempresarios que tienen unidades económicas jóvenes e informales: su juventud laboral, ha hecho que integren en sus redes a antiguos compañeros de trabajo, de trabajos apatronados que efectuaban antes de crear e iniciar sus propias unidades económicas. Esta observación, distingue y diferencia a los jóvenes de los más viejos, obviamente, debido a que los viejos dejaron de trabajar apatronado hace más años, por lo cual en la constitución del Bloque No Parental no son importantes los lazos sociales anteriores (historia laboral) si no que los han constituido principalmente en los espacios en que diariamente se desenvuelven.

Ahora bien, la información entregada si bien permite decir que la cercanía física ha sido crucial para el establecimiento de este tipo de vínculos, se debe explicar como es que llegan a tener vínculos lejanos espacialmente. En este sentido, una de las razones por las cuales los microempresarios más viejos tienen a sujetos distantes físicamente se relaciona por lo expuesto

<sup>3</sup> Esto no quiere decir que es la formalidad es la que determina el establecimiento de los vínculos en el mercado local, si no que es la edad y la antigüedad los factores que determinan esta característica debido a que también se encuentran jóvenes formales, pero estos a pesar de su formalidad, tienen un corto tiempo de trabajo en el mercado.

anteriormente, es decir, se debe a que es en el mercado local en donde se congregan sujetos de ‘todos los lados’. Por lo tanto, el mercado es un medio, que por sí sólo, permite la constitución e integración de sujetos o instituciones lejanas físicamente.

Ahora bien, otra característica que podemos establecer, para los viejos y los jóvenes, es que el Bloque No Parental esta compuesto por relaciones sociales establecidas con representantes de instituciones ya sean distribuidoras o entidades prestamistas<sup>(4)</sup>. En este sentido, los medios por los cuales estos microempresarios llegan a estas instituciones, ya sean Financieras o Bancos, es de manera bastante heterogénea. Esto es que no sólo es el mercado local un medio por el cual se constituyen este tipo de lazos. Por lo tanto si no es el mercado local el único medio por el cual se integran a estos vínculos, se debe conocer cuales son.

La información recolectada permite plantear que estos microempresarios se contactan y llegan a estas instituciones por distintos medios, ya sea por un aviso en la tele o la radio; o porque caminaba cerca de una institución y se acerco a consultar; por medio de instituciones que ofrecen sus servicios de crédito en el mismo mercado; o por medio de otras instituciones o sujetos. Estas situación implica un modo de desenvolvimiento caracterizado por la búsqueda constante de nuevos lazos y de vínculos que permitan un mejor desarrollo de sus unidades económicas, pero más allá de eso significa una posición no atomizada de desenvolverse, una posición frente a su entorno que no les impide vincularse con sujetos distantes social y físicamente.

*“Salió en la televisión, y le hacían bastante propaganda, incluso ocupan a Don Francisco que salió en la propaganda del Banco de Chile, y decía de que confiaran los jóvenes sobretudo en el Banco de Chile, y resulto lo contrario, los otros Bancos que no tenían propaganda fueron los más, los que me dieron el préstamo y no el Banco de Chile, por eso lo considero pésimo (...) Yo cuando salió la propaganda que el Banco Chile, para que me prestara plata, digamos que tenía una confianza, una esperanza, y lamentablemente no fue así” (Juan, 27 años)*

---

<sup>4</sup> No se menciona al Municipio porque esta institución de apoyo al microempresariado se ubica cerca físicamente, pero sobre las características que toman las relaciones con esta institución se desarrollará más adelante.

*“Han pasado financieras, han pasado de la microempresa, del Banco, han pasado montones a ofrecerse, pero no los he necesitado gracias a Dios, porque con lo que tengo, me doy vuelta y no digo tampoco que no los voy a necesitar, pero hasta ahora no las he necesitado (...) pero si han pasado, Bancos, Financieras, Cono Sur... todas pasan por este lugar porque como comerciantes nos ofrecen la oportunidad pero yo como comerciante en he necesitado ninguna de ellas, hasta el día de hoy no he necesitado ninguna para tirar para arriba con el negocio, me ha ido bien” (Ana, 43 años)*

*“Para las telas hay que buscar y hay que estar siempre viendo, preguntando, por la guía telefónica, siempre hay que tratar de ver lo más barato porque es cosa de buscar no más, por ejemplo, ahí en Recoleta hay mucho que vende, muchas empresas que venden telas, así que hay que cotizar quien es el que vende más barato” (Juan, 27 años)*

Pero al parecer, el modo más importante de vinculación con sujetos distantes física y socialmente, es a través de otros sujetos que componen la red social. Esto es que a través de otras sujetos que representan a instituciones o a través de amigos o parientes. Desde esta mirada, se puede ver que distintas unidades sociales sirven de contacto de vinculación con otras unidades sociales que integran las mismas redes sociales. Esto apunta directamente a otra característica de estas redes sociales: la conectividad. En efecto, esta característica en conjunto con la cercanía física, se constituyen como los factores más importantes en la constitución e integración de vínculos, distantes territorial y socialmente, al interior de las redes sociales.

*“Fui al Banco del Desarrollo porque se ofreció a todo el Municipio, por eso se esta colaborando con el Municipio. es el Municipio el que esta haciendo este trámite y el Municipio consiguió por intermedio del Banco del Desarrollo que todos los microempresarios, que les llaman a todos los patentados (...) así que por medio del Municipio se gesto este préstamo del Banco del Desarrollo.” (Jaime, 38 años)*

*“Yo me acuerdo que yo empecé a hacer buzos, y fue un vecino, que también es fabricante el que me dijo que fuera a independencia, que a en tal lado vendían una tela barata, y bueno, parti para allá” (Ana, 29 años)*

En síntesis, aparte de la cercanía física (vecindario y mercado local) y de la historia laboral (los jóvenes), se puede apreciar que uno de los modos más comunes con que se contactan y se conocen a personas distantes física y socialmente es a través de otros vínculos, familiares o no. Por lo tanto, si bien esta información se relaciona con la conectividad de la red, también permite

esta tendencia efectuar la siguiente lectura: los microempresarios que ha tenido un mayor desarrollo a través de redes sociales de gran tamaño, se desenvuelven y utilizan efectivamente sus redes sociales para tener acceso a otras unidades sociales que les permita integrarlas a sus propias redes, es decir, los microempresarios a través de una determinada red social incrementa la misma red social. Esta observación es crucial para interpretar los grados de conectividad de las redes sociales que tienen los distintos microempresarios según el grado de desarrollo que tienen sus unidades económicas.

Para conocer la relación existente entre la distancia física y la intensidad en el intercambio entre el microempresario y su red social es relevante incorporar al análisis la frecuencia con que el sujeto se relaciona con cada miembro de su red social (**ANEXO N°12**). En este sentido, los datos indican que dos grandes tendencias respecto a la intensidad del intercambio que se tiene con el Bloque No Parental, cada una de las cuales se relaciona con atributos propios de los microempresarios (edad y sexo).

En el caso de aquellos microempresarios más viejos, vemos que ellos acuden y cuentan, para efectuar un intercambio específico, con personas o instituciones conocidas y desconocidas. Esto quiere decir que se relacionan tanto con aquellas personas con quienes ha establecido frecuentes contactos anteriormente, ya sea en el espacio del mercado o en el mismo vecindario, como también con sujetos con que nunca antes habían establecido relaciones sociales o algún tipo de contacto.

Esto puede ser atribuido a la antigüedad de estos microempresarios en el mercado, a las necesidades económicas de su larga historia productiva, al bagaje y experiencia producto de los años que llevan en el rubro que desempeñan, lo que ha hecho que estos 'viejos microempresarios' tengan la capacidad de incorporar a sujetos 'desconocidos', sujetos e instituciones con quienes no se frecuentaban nunca, que no conocen, para obtener algún tipo de recursos que les sea útil para desarrollar su microempresa. Esto quiere decir que los 'viejos', antes y después del intercambio mantienen relaciones muy intensas con algunos sujetos (espacio social del Barrio-Mercado), y

con otros, tan sólo se establecen relaciones de intercambio momentáneo en el tiempo, relaciones que están mediadas por un mayor distancia y formalidad, y por lo tanto, con una menor confianza.

En cambio, los microempresarios más jóvenes, son sujetos que han acudido y han contado para efectuar sus intercambios con el Bloque No Parental compuesto por 'conocidos' fundamentalmente, con personas con quienes anteriormente se frecuentaba, con instituciones que desde antes se tenía contacto. Esto es, con sujetos con los que se han establecido algún tipo de vínculo, ya sea por la cercanía física o por su historia laboral (vecino, amigo o compañero de trabajo). Pero después del contacto tienden a asemejarse a los más viejos, es decir, los jóvenes tienden a dejar de frecuentar a estos vínculos y comienzan a incorporar, buscar y utilizar estratégicamente nuevas relaciones de intercambio con sujetos o instituciones que no conocen, y que cuando los conocen e intercambian, son relaciones de sociales que si bien poco les importa mantener si están allí para ocuparlas.

Ahora bien, respecto a la relación que tiene la intensidad del intercambio con la distancia física, se puede concluir que existe una relación entre la distancia física y la intensidad del intercambio. Esto quiere decir que a mayor variación de las distancias a las que se ubican estos sujetos, mayor es la variación de las intensidades del intercambio con ellas. Pero tal planteamiento tiene sus excepciones, sobre todo en los microempresarios más viejos. En los más viejos aparecen las distribuidoras, con las cuales a pesar de que con ellas se mantienen relaciones intensas éstas se ubican lejos. Sobre estas excepciones y las características que tienen estos intercambios específicos se desarrollará más adelante cuando se analice al bloque de relaciones denominado como institucional.

Para continuar la presentación de los resultados de este estudio concerniente al bloque de relaciones sociales no parentales, es necesario incorporar otro factor, la distancia económica de estos vínculos respecto al microempresario porque las relaciones de intercambio no tan sólo dependen de la distancia física si no que de un cúmulo de factores interrelacionados entre sí que

influyen no tan sólo la intensidad de dicho intercambio, si no que también los grados de reciprocidad existentes entre dichas relaciones.

## 2.2.El Bloque No Parental: la Distancia Económica (ANEXO N°13)

La información recolectada permite establecer que en general los microempresarios constituyen el Bloque No Parental incorporando a sujetos de distintas situaciones económicas, pero al interior de dicha heterogeneidad se encuentran las siguientes tendencias generales comunes a todos los microempresarios: En primer lugar, se contactan con sujetos de una mejor situación económica; en un segundo lugar, con sujetos de una igual situación económica; y en un tercer lugar, se contactan con sujetos de una menor situación económica.

Que estos microempresarios hallan construido en la historia de su microempresa un Bloque No Parental integrado por sujetos que tienen una mejor situación económica, permite plantear que estos vínculos han permitido el desarrollo de las unidades económicas debido a que estos son una fuente importante de recursos estrictamente económicos (dinero, máquinas, cheques, entre otros). Por esta misma razón es que no se encuentran sujetos de una menor situación económica, debido a que estos no son una fuente de recursos tan importante como los otros. Por lo tanto se puede concluir, que cuando existe una distancia económica tal condición no influye en la constitución de relaciones de intercambio: si para Lomnitz (1975) la igualdad económica era un factor que permitía y facilitaba la construcción de redes sociales en sectores urbanos de bajos recursos, debido a que la igualdad de condiciones permite un mejor conocimiento de las carencias y, por ende, una mayor intensidad del intercambio, para el caso de los microempresarios tal situación no se da. Por lo tanto, la igualdad económica no es un factor influyente, per se, en la constitución de lazos externos de la familia, y por el contrario, se relacionan socialmente con sujetos que tienen una mejor situación socioeconómica.

Pero esta tendencia general expuesta es producto de la consideración de un Bloque No Parental en el cual se ha incluido a aquellas relaciones con instituciones y entidades. En este sentido, y

como se ha planteado al inicio de este capítulo, se ha optado por tratar a aquellos vínculos sociales con instituciones y entidades (lazos de una mayor distancia social y económica) por separado, incluyendo un tercer Bloque de relaciones sociales denominando Bloque Institucional (ANEXO N°14). En general, tomando en cuenta ambos bloques de relaciones sociales (con individuos y con instituciones) podemos plantear que el análisis de la información indica que estos microempresarios con un mejor nivel económico tienden a incorporar en sus redes sociales una cantidad importante de lazos que pueden ser catalogados como de relaciones ‘más bien personales’, y en menor cantidad con instituciones.

Para el caso de las relaciones sociales catalogadas como ‘personales’ podemos plantear la existencia de tendencias que se relacionan con la edad de los microempresarios. La primera tendencia encontrada es que aquellos microempresarios ‘más viejos’ tienden a tener relaciones de intercambio con sujetos de distintos niveles económicos, concentrándose en un primer lugar, relaciones con sujetos de la misma situación económica, y en segundo lugar con sujetos de una menor situación económica. Por el contrario, se puede observar que aquellos microempresarios ‘más jóvenes’ mantienen relaciones de intercambio, en primer lugar, con sujetos de una mejor situación económica; y en un segundo lugar con sujetos de una igual situación económica.

La existencia de estas tendencias permiten plantear que aquellos microempresarios más ‘viejos’, que tienen una historia productiva más larga, que trabajan formalmente y que tienden a tener una mayor consolidación económica, se contactan con sujetos de una igual situación económica debido a que mantienen al interior de sus redes sociales muchos contactos con sus ‘pares’ (cercanía física al mercado), es decir, con sujetos que tienen una capacidad económica que les permita tener un flujo de recursos económicos importante. A su vez, estos microempresarios se contactan con sujetos de una menor situación económica debido que integran en sus redes sociales a ‘vecinos’ que viven en un entorno barrial caracterizado, generalmente, por ser de escasos recursos. Por lo tanto, podemos plantear que la distancia económica se relaciona con la distancia física de los lazos, es decir, el mercado (con los pares) y el vecindario (con sujetos más pobres) siguen siendo un espacio relevante para la construcción de su Capital Social entre estos microempresarios más ‘viejos’.

En cambio, los microempresarios más jóvenes y nuevos del mercado que integran en sus redes sociales a sujetos que tienen una mejor e igual situación económica puede ser atribuido tanto a su actual nivel económico como por la juventud de los sujetos. Esto quiere decir que aún cuando ellos tienen en su actualidad un buen nivel económico alcanzado en un corto tiempo no están totalmente consolidados en la actividad que realizan. Por lo tanto su juventud hace que busquen y establezcan lazos más estratégicos para la obtención de recursos más funcionales para sus propias unidades económicas, es decir, busquen integrar a sus redes sociales a sujetos de un mejor nivel económico. Ahora, el establecimiento de lazos sociales con sujetos de una igual situación económica se debe a que su Capital Social está compuesto tanto por sujetos que viven en la misma vecindad (cercaños físicamente) como por ex compañeros de trabajo producto de la propia historia laboral. En ambos casos se refuerza la tendencia encontrada anteriormente que dice relación con la cercanía física y la historia laboral como medios de contacto y de establecimiento de relaciones por parte de los jóvenes.

### 2.3.El Bloque No Parental: Tipo de recursos, evaluación y tipo de condición del intercambio

Ahora bien, para complementar estas tendencias mencionadas anteriormente que tienen relación con la distancia económica del Bloque No Parental es necesario incorporar para el análisis otra dimensión relevante para este estudio para dar nuevas luces al respecto: el tipo de recursos que fluye. En este sentido, la tendencia más fuerte es que de este bloque de relaciones sociales se obtienen recursos de tipo objetivo principalmente, es decir, recursos estrictamente económicos. Esta característica permite diferenciar a este bloque de relaciones sociales con el bloque familiar del cual se obtienen recursos más heterogéneos. **(ANEXO N°15)**

De cualquier modo se puede establecer que estos microempresarios acceden a recursos económicos tales como el dinero, los préstamos, los cheques, las máquinas, entre otros. Tal situación trae consigo diferencias substanciales respecto a las relaciones de intercambio establecidas con los sujetos considerados como familiares. Pero tal diferenciación no sólo es por el tipo de recursos que fluyen sino que también se da por los grados de confianza existente y por

las condiciones que se efectúa dichos intercambio, y por ende, también en la evaluación que se hace dichas relaciones sociales.

La primera diferencia que se observa es que a pesar de que el Bloque No Parental es una fuente importante de recursos tan importantes como los estrictamente económicos, la evaluación como las condiciones en que se efectúa el intercambio con dichos sujetos es más formal que la que se hace a los familiares. En este sentido, si bien este bloque de relaciones sociales externas de la familia es una fuente de recursos importante para el desarrollo de la microempresa, tal condición no se refleja con una evaluación incondicional hacia estos sujetos. Por el contrario, los microempresario mantienen una evaluación bastante más crítica tanto de los resultados obtenidos como de las condiciones que rigen dicho intercambio. Esto se debe, muy posiblemente, a los resultados de dichas relaciones (recursos obtenidos o no) y a las condiciones bajo las cuales se efectúa el intercambio (solemnidad, formalidad, con distancia, con un trato menos personal).

Aún cuando existe un evaluación más crítica de este bloque de relaciones sociales tal evaluación va más bien encaminada al trato y a las condiciones en que se produce el intercambio que de los recursos propiamente tales. En este sentido, los recursos tales como los buenos datos o contactos; insumos productivos; prestamos de dinero; maquinaria; créditos; materiales en consignación; trabajo; entre otros, son para estos microempresarios más relevantes o más estratégicos que otro tipo de ayuda como los buenos consejos o el apoyo moral.

Ahora bien, un número importante de componentes de este bloque de relaciones externos a la familia lo constituyen sujetos que actúan como representantes de instituciones prestamistas o comerciales, con quienes el microempresario se ha relacionado o relaciona para acceder a recursos económicos en post de su microempresa. Por lo tanto, para una mejor claridad de la temática que se esta tratando, se hace necesario describir y caracterizar la totalidad del Bloque No Parental a partir de los recursos que fluyen de lazos sociales con instituciones (verticalidad de la relación social) y con lazos que se establecen con individuos que están en una 'relación más

personal'. En este sentido, la diferencia entre relaciones de 'horizontalidad' y 'verticalidad', coinciden con la distancia económica y con la distancia social de los sujetos.

Esta distinción se justifica porque las condiciones, los recursos y la evaluación que se haga de estas relaciones sociales (institucionales o personales) es distinta según la distancia social y económica que las medie. Por ejemplo, en las condiciones de intercambio, ambas categorías representan dos extremos en las condiciones: de la más formal a la más informal. Si se observan las relaciones en que se establece el intercambio con sujetos que están en una relación personal (un amigo o vecino por ejemplo), se puede apreciar que si bien no existe con ellos una confianza altruista, sí existen intercambios recíprocos y de ayuda mutua. En este sentido, aunque se establezcan ciertas condiciones éstas no significan una ganancia ni para uno ni para otro: el bien social esta por sobre el bien económico.

*"yo le he pedido cheques, me he conseguido cheques de 100 lucas que tengo que pagar el otro mes, y así trabajo (...) me lo da un amigo, que vive al otro lado, en otro sector, es amigo de mi hermano, entonces se consigue ahí, porque tiene cuenta, pero hay que pagarle si po' (...) es bien derecho, porque te sube... te coloca un 5% de interés, por ejemplo si le debí 100 lucas le estai pagando 105 mil pesos... se los depositai"* (José, 40 años)

En el otro extremo se encuentran las personas que representan a las instituciones. Si bien se puede pensar que con ellas se establecen intercambios bajo condiciones sumamente formales debido a la gran distancia física, económica y social que se encuentran del microempresarios, tal afirmación no es tan cierta. Las condiciones que se establecen va a depender del tipo de institución de la que se hable. Por ejemplo los microempresarios al referirse a una determinada distribuidora, que lo hacen a título personal ('voy donde Don Giovanni'), lo hacen de una buena manera. Esto es que evalúan muy bien dichos contactos con instituciones distantes social y físicamente debido que con ellas se mantienen intercambios intensos mediados por ciertos grados de reciprocidad; en el caso opuesto se ubican las entidades prestamistas, las cuales son evaluadas muy críticamente dependiendo de los resultado que de ellas se obtienen, y en algunos casos, por las condiciones que se exigen para poder acceder a un préstamo.

### *Los recursos que fluyen de las relaciones más horizontales (ANEXO N°16)*

La información indica que este tipo de relaciones sociales externas del hogar y de la familia son un fuente importantes de recursos heterogéneos, es decir, son recursos tanto estrictamente económicos como de otros menos económicos (apoyo moral, enseñanzas, consejos). En este sentido podemos decir que a través de los amigos, compañeros de trabajo, vecinos, entre otros, se acude constantemente por apoyo. Pero aún cuando existe tal heterogeneidad de recursos se pueden constatar dos observaciones relacionadas con las tendencias anteriormente encontradas y que están relacionadas con la antigüedad y con la edad de los microempresarios. En otras palabras, que se relaciona con los espacios de interacción social que tiene los microempresarios 'viejos' (el mercado y la vecindad) y los jóvenes ( la vecindad y su historia laboral).

En general todos estos microempresarios, los 'viejos' y 'nuevos' del mercado obtienen una mayor cantidad de recursos catalogados como de 'buenos datos' y 'buenos contactos', Los 'viejos' por el hecho de trabajar por muchos años en el mercado local les ha permitido a estos sujetos tener un constitución importante de lazos sociales, especialmente, con sus pares. En cambio, los 'nuevos' lo han hecho a partir de amigos y ex compañeros de trabajo (historia laboral).

Otra diferencia que se encuentra, es que los 'viejos' del mercado acceden a recursos más económicos (dinero, cheques prestados, entre otros) que lo jóvenes; en cambio los jóvenes tienden a integrar en su red social a sujetos que son fuente de recursos más intangibles como el apoyo moral, las enseñanzas o los buenos consejos. Esta diferencia puede ser atribuida a la juventud, es decir, los jóvenes aparecen como más vulnerables en cuanto a la experiencia y en cuanto al 'enfrentar la vida', lo que hace que en su discurso valoricen y acudan a personas que les entreguen la enseñanza necesaria para enfrentar una determinada situación; o que les motive para tener éxito; o en cosas tan simples como que le den el empujón necesario en momento de crisis y de dificultad. En cambio, los microempresarios más viejos, tienden a tener una desenvolvimiento más estratégico producto de su experiencia. Esto es que han integrando en sus redes sociales a

sujetos que realmente sean relevantes para el funcionamiento de sus unidad económica, es decir, sujetos que sean fuente importante de recursos estrictamente económicos.

Ahora bien, las condiciones bajo las cuales se establecen los intercambios con sujetos externos de la familia son establecidos, en general, de manera informal basándose en la confianza. Que se hagan estos intercambios de este modo, significa que detrás de este flujo de recursos existe un factor determinante en su constitución: una distancia social que si bien es mayor que la existente con los parientes, es menor que la que se tiene con aquellos sujetos representantes de instituciones. Esta informalidad en el intercambio, como los grados de confianza en que se establecen, y como los recurso que fluyen de estos sujetos trae consigo el siguiente planteamiento: Los sujetos que integran el Bloque No Parental son bien evaluados, en general, por el microempresario. Si bien la evaluación que se hace de estos sujetos aparece más crítica que la que se hace de los parientes, tal situación es producto de que están en una categoría de una mayor distancia social.

### ***Los recursos que fluyen de las relaciones con instituciones (ANEXO N°17)***

Los sujetos que representan a las instituciones y que han sido integradas a las redes sociales de los microempresarios son fundamentalmente las siguientes: *las distribuidoras*, en donde el microempresario consigue los insumos para la producción; *las prestamistas*, en donde el microempresarios consigue préstamos para impulsar en un momento determinado su unidad económica; y *la Municipalidad*, en donde el microempresario acude ya sea para pagar la patente o para conseguirla.

La sola presencia de estas instituciones en las redes sociales de estos microempresarios es la primera gran tendencia encontrada y que las diferencia substancialmente de las microempresas de menor nivel económico que se verán más adelante. Vemos que los microempresarios que hoy en día tienen un buen nivel económico han integrado a sus redes sociales a un número importante de instituciones, y por lo tanto, esto significa que son sujetos que mantienen o han mantenido

relaciones sociales con personas que tienen la condición de ser lejanos física, social y económicamente.

Para efectuar una descripción de cada una de las instituciones con que estos microempresarios se relacionan o han relacionado se procederá a describir a cada una de ellas (Distribuidoras, Instituciones prestamistas y Municipio) por separado debido a que cada una de ellas si bien tiene una *distancia social mayor* respecto a otros vínculos no parentales (relación personal), también comparten la característica de estar *distanciadas física y económicamente*, lo que hace que tengan, cada una, su propia especificidad desde el punto de vista de los recursos que de ellas se obtiene como por las características que toma las relaciones de intercambio que se efectúan con el microempresario.

Para el caso de *las distribuidoras* que integran las redes sociales se caracterizan por que con ellas *se mantiene, por lo general, relaciones que si bien desde un estricto punto de vista son comerciales, son relaciones sociales caracterizadas por un alto grado de confianza*. Esta situación que caracteriza las relaciones sociales de los microempresarios con estas entidades se debe a la frecuencia de los contactos que se mantienen lo cual se refleja en las condiciones en que se entablan dichos tratos, es decir, 'de palabra'. Esto no quiere decir, que dichas relaciones de intercambio este mediadas por una reciprocidad generalizada. Pero tampoco estas mediadas por una reciprocidad negativa: en efecto, si bien los tratos económico y comerciales entran en la categoría de una reciprocidad negativa, buscar la ganancia, se puede apreciar que con ellas se mantienen relaciones con las siguiente características: a) la relación de intercambio que se establece es voluntaria; b) La relación de intercambio (compraventa) se efectúa informalmente, es decir, no existe un acuerdo tácito de devolución de dinero inmediatamente, y si existe es 'conversable' los modos de pago; y c) Son constantemente frecuentadas, es decir, se mantienen una fuerte intensidad de intercambio. Por lo tanto, se puede plantear que las relaciones de intercambio que se efectúan con estas entidades tienen características de la reciprocidad generalizada, que si bien no llega a ser altruista, si denota importantes grados de confianza:

*"Las distribuidoras te pasan la mercadería que yo necesito, pero esto lo hacen ... te pasan la mercadería y después una va pagando (...) claro, las distribuidoras, en esas una se apoya, porque a ellas no les pagas intereses, cuando comenzó la temporada de la lana, fui a comprar lana, entonces me dijo: ¡va a llevar esta pura lana!, si le dije, ¿A cómo ésta?... y siempre aunque no se temporada hace lo mismo, es como si una se consiguiese un préstamo, pero con la diferencia que te lo pasa el distribuidor. Además tu no firmas ningún documento, eso es así no más, sin firmar, a lo más te tiene el número de teléfono. Pero nunca ha venido para acá, para la casa a acordarme que le debo plata, a lo más me llama por teléfono cuando hay una cosa que no estaba, o que llegó para que vaya a buscar. Entonces, es una confianza, como le dijera yo, de la buena que le tienen a una. Bueno, y como los precios son más o menos los mismos en todos lados... entonces, que es lo que pasa, una termina haciéndose conocida y eso es importante en el negocio (...) por eso donde Don Guiovani me ha ido estupendamente bien, porque por Dios que sirve, porque una va y le pasa al tiro, por ejemplo yo le debo 100 lueas hoy día, pero si necesito más mercadería igual puedo traer." (Ana, 58 años)*

*"Lo bueno de esta distribuidora es que cuando me falta plata, me traigo la tela así no más, ese es el apoyo, no tengo ningún papel firmado, ni nada (...) me dan también buenos dato, ósea, me dicen que tela va a llegar, que vaya tal día (...) lo importante es que como me conocen tanto, y para ellos, yo creo que les parezco como una persona responsable, yo creo, me dan siempre esas facilidades" (Alejandro, 40 años)*

En el caso de las instituciones prestamistas que integran las redes sociales son un caso especial porque si bien estos microempresarios han acudido a estas instituciones en algunos momentos de la historia de la unidad económica, se puede apreciar que los resultados de dichos contactos han sido variables: o muy bien o muy mal. Esto ha implicado la existencia de evaluaciones distintas. Lo cierto es que las relaciones de intercambio que se han establecido tanto con Bancos como con las Financieras han estado mediadas por una reciprocidad negativa, es decir, las ganancias de capital esta mediando las relaciones que se establecen entre ellas y el microempresario.

Las motivaciones por las cuales los microempresarios más viejos llegan a contactarse con estas entidades prestamistas es por una necesidad económica que viven en un momento determinado. Su principal motivación es la necesidad de comprar materiales y así enfrentar una buena época o temporada venidera. Por este motivo, estos microempresarios que tienen una mayor antigüedad en el rubro mantienen una alta intensidad de intercambio con estas instituciones por la simple razón de que son 'clientes'.

*“Los tiempos mejores para nosotros, para todos, es el mes de Marzo y en la fecha de diciembre, porque es en esa época en que la gente se preocupa de tener algo, de las fiestas, entonces como yo fabrico tengo la posibilidad de vender más, y todo lo que es ropa, porque para pascua me preocupo de vender ropa, y para la época de colegio me preparo para vender ropa de colegio, entonces esos son los dos momentos más (...) Bueno, una se prepara para ese tiempo porque una sabe que se va aliviar un poco, y que va hacerse de un sueldo más grande, porque no todos los días son iguales, para las fechas más importantes una se prepara y se es capaz de pedir un préstamo para la mercadería para esa fecha, para los demás días no sirve conseguirse un préstamo en mi Banco, en una Financiera, porque es lenta la venta, cuando es bueno, solamente para el tiempo de Pascua y en Marzo” (Ana, 43 años)*

*“Bueno, en este momento soy cliente de esta financiera, porque ellos hacen un préstamo, debido a ese préstamo uno recibe cierta cantidad de dinero para hacer crecer la microempresa que estamos tratando de formar, porque todavía netamente formada no la contemplo yo hasta que me este dando un fruto netamente bueno (...) cada dos años voy para allá, para seguir incrementando, cuando me veo demasiado afligido, cuando están las cosas malas, cuando he hecho una mala inversión, porque a lo mejor se compró una tela, y de esta tela no salió la prenda y ahí hay que recurrir de nuevo porque la plata esta toda invertida en ese material que no (...) porque yo creo que a todo microempresario le pasa, creen que comprando la tela que, pongámosle una gabardina que se va a vender, y póngale que esa tenga un bajo y se deje de lado, ósea, hay que nuevamente que invertir en otro tipo de tela que este saliendo de temporada o de moda para poder crecer.” (Jaime, 38 años)*

En cambio los microempresarios ‘jóvenes’ acuden a los Bancos y Financieras en el inicio de su unidad económica principalmente para poder tener un impulso importante y así poder establecerse. Producto de estos lazos sociales es que estos jóvenes han podido hoy en día tener un nivel económico importante comparable con aquellos microempresarios que llevan años en el rubro y trabajando en el mercado. En este sentido, el análisis de la información permite plantear que el caso de los hombres jóvenes a cargo de unidades económicas de pocos años tienen un fuerte impulso en sus inicios producto justamente de la incorporación a sus redes sociales de entidades financieras o bancarias.

Esta característica encontrada en los hombres jóvenes les ha permitido que les vaya bien actualmente en su actividad. Si se observa su trayectoria productiva podemos decir que sus inicios siempre están caracterizados por un fuerte capital conseguido de distintas maneras: ya sea por el ahorro propio, dinero conseguido por intermedio de parientes; o dinero logrado a través de instituciones privadas y prestanistas:

*“... pedí unos préstamos, conseguí unos préstamos, como estaba trabajando..., porque yo en la semana trabajaba en una fotocopiadora, y con ese contrato que tenía logré unos préstamos para poder conseguirme más... poder comprar telas y los materiales necesarios para cortar, comprar moldes, para confeccionar lo que estoy haciendo en este momento...” (Juan, 27 años)*

Ahora bien, la evaluación que hacen los microempresarios ‘viejos’ respecto de estas instituciones esta íntimamente ligado al aporte que de ellas se obtuvo y según las condiciones bajo las cuales se entabla dicho intercambio. Esto quiere decir que su evaluación va a ser más positiva si el acudir a ellas les ha significado acceder a recursos, y negativa si estos no es así. En su contraparte, se observa que los jóvenes tienen una ventaja en comparación con los viejos debido a que estos últimos no cumplen, en muchos casos, los requisitos legales y formales que se les pide. En cambio, los jóvenes si bien tienen este problema les cuesta menos superarlo ya sea porque vienen de trabajos apatronados lo que les permite tener liquidaciones de sueldo o los papeles necesarios que les permitan acceder a los créditos para poder iniciar y desarrollar sus unidades económicas, o porque tienen una mayor facilidad, en relación a los más viejos, de que familiares cercanos pidan un préstamo por ellos mismos. Estas situaciones son bien resumidas por las siguientes citas, que corresponden a ambas situaciones:

*“Cuando venía para acá al Persa fui a ese banco, iba por San Pablo y para a consultar, porque en los persas pasan dejando tarjetas, del banco tanto, facilidades de créditos para los microempresarios, para los comerciantes chicos, etc. pero ocurre que cuando una llega para allá no es la película que te cuentan, que te ofrecen. Bueno, allá me pidieron una cantidad de requisitos y tantas cuestión, y como yo no tenía una liquidación de sueldo... porque yo podía vender 200.000 o 500.000 mil pesos mensuales aquí, pero yo no pude justificar eso porque quien me va hacer un liquidación, estos es particular, no es como cuando una trabaja en una fábrica en donde se gana un sueldo y se tiene una liquidación de sueldos que justifica lo que se esta ganando, entonces ya no se pudo” (Margarita, 50 años)*

*“Mi relación con el Banco de Santiago fue buena porque la persona que me atendió siempre estuvo en contacto conmigo, me llamaba, me decía esto, se movía, por ejemplo, me acuerdo que fue a la AFP para pedir las cotizaciones (...) y él fue y así uno se evitaba perdida de tiempo, él hacía los trámites (...) era un ejecutivo que estaba a cargo de los préstamos (...) fue un buen contacto porque por la relación digamos, bastante preocupación por la persona, no oponen, no hay trabas, bueno, hay reglas esenciales, como en todo banco, pero fuera de eso no te tramitan (...) esos ejecutivos de ventas me prestaron, ellos si vieron que podían prestarme el dinero, de acuerdo a mi rentabilidad y me hicieron el préstamo.” (Juan, 27 años)*

El caso del *Municipio de Pudahuel*, al interior de las redes sociales, tiene una característica específica y relevante: es la única unidad social que es común a todas las redes sociales del microempresariado de este estudio. Esto quiere decir que se convierte en una institución a la que han acudido y con la que han entablado relaciones de intercambio todos los pequeños productores, y por lo tanto, es la única unidad social que a pesar de la distancia social que tiene por su categoría de institución, se ubica cerca del microempresariado.

Tal situación en la que se encuentra el Municipio se relaciona muy íntimamente con la distancia física a la que se encuentra, es decir, si bien la mayoría de los microempresarios no vive ni se ubica residencialmente en la misma Comuna de Pudahuel, también es cierto que la mayoría de los microempresarios si se ubican en un territorio cercano, un territorio que abarca todas la comuna colindantes (Ex- Barrancas). Si bien la cercanía física esta dada por la ubicación residencial también esta dada por la cercanía física del lugar de trabajo: el mercado. Estas dos situaciones han hecho que el municipio no sea una institución de difícil acceso, por el contrario, es una institución que ‘esta ahí’.

Pero no solamente la escasa distancia física a la que se ubica esta institución (en relación a las otras instituciones) ha sido uno de los factores que ha determinado tales relaciones con el microempresario, también ha sido producto de otras motivaciones<sup>(5)</sup>. En este sentido, la totalidad de los microempresarios se acercan al municipio tan sólo a obtener información o la patente de legalidad que otorga para efectuar un trabajo dentro de los márgenes de la Ley.

La frecuencia del contacto que mantienen estos microempresario con esta institución se ha limitado tan sólo a la obtención de la patente, es decir, acuden a ella hasta que obtienen su objetivo y después no vuelven nunca más a no ser que deban ir a pagar la patente mensualmente. Por lo tanto, la visión que se tiene de esta institución de apoyo esta mediada por el logro de un sólo objetivo: la legalidad. En este sentido la evaluación que se encuentra de esta institución es bastante heterogénea. Se puede pensar que los formales, efectivamente, van a tener una buena

---

<sup>5</sup> Se ha preferido plantear la búsqueda de la patente y de la legalidad en términos motivacionales y no de ‘obligación’ debido a que en algunos casos la informalidad es un opción.

opinión debido a que han obtenido la patente, y los informales una mala opinión debido a que no han logrado la patente, pero la información permite decir que, en general, no existe un consenso al respecto.

Entre los formales y los informales, en algunos casos, existe una muy mala evaluación de esta institución debido a otras circunstancias que no se reducen a la otorgación de la patente: ya sea por lo largo del trámite; la burocracia; la atención, los pitutos, entre otros.

*“yo me acerque al municipio para obtener la patente, luchamos harto para eso, el 90’ más o menos, veníamos a ganarnos acá, y p... a la municipalidad íbamos todos los días en ese tiempo, íbamos como 3,4 veces a la semana por la patente, ahora no po’, vamos cuando pagamos la patente, y cuando hay que hacer un trámite no más (...) es que allá existe (...) mucho trámite y mucho compadrazgo, porque, pienso yo, que ahí el que tiene más lengua o si te hallan carita de bueno a uno le dan o si no uno esta frito.” (Alejandro, 40 años)*

En otros casos, aquellos microempresarios que tienen una buena opinión del municipio, se refieren al buen trato y a las facilidades encontradas para la obtención de la patente más que por el logro de la legalidad. Se dice estos porque en algunos casos se encuentran microempresarios que valoran el rol de esta institución aún cuando siguen trabajando de manera informal. En este sentido, mantienen una buena opinión por la flexibilidad (de requisitos) encontrada por parte de las personas que los han atendido para otorgar la patente, es decir, por la buena atención entregada de manera personal y no distanciada:

*“Resulta que fui a la Municipalidad de Pudahuel primero, y hable con una visitadora, y yo fui y le dije que mi hija vive ahí y que yo vivo allá, y que si había alguna posibilidad de sacar alguna patente, algún permiso para trabajar. Me dijo que claro, que si vive aquí su hija no hay ningún problema, entonces no había ningún problema porque ya había alguien de la familia viviendo en la comuna (...) Se porto super bien porque me acepto que lo hiciera así, no me puso ningún obstáculo, que decirme que no, que Ud. vive allá (...) no me dio ningún problema, si su hija vive en la comuna saque el papel de residencia y listo. Para que le iba a mentir si yo vivía allá, le dije que mi hija vivía en la comuna pero que yo quería trabajar aquí en la comuna, pero como lo podía hacer, ya habíamos sacado todos los papeles, porque en la feria ya me habían dicho que tenía que tener un papel de residencia, 3 fotos, sacar el papel de antecedentes, carnet de identidad... entonces nosotros llevamos todo listo” (Margarita, 50 años)*

Sintetizando, que estos microempresarios frecuenten e intercambien con instituciones y que dichos intercambios tengan las características antes mencionadas quiere decir que son sujetos que buscan recursos relevantes para su que hacer productivo: los recursos que de ellos se obtiene son principalmente los económico. Por lo tanto, la constitución de una red no parental numerosa y con un número importante de instituciones les ha permitido tener acceso a una cantidad importante de estos recursos, independientemente de la distancia física y social, y porque efectivamente, éstos se ubican a una distancia económica catalogada como 'mejor'.

Por lo tanto, la información expuesta que tiene relación con la distancia económica del Bloque No Parental respecto al microempresario, permite plantear que la igualdad económica no es un factor que permite y asegura la constitución de este tipo de vínculos como lo ha manifestó Lomnitz (1975) en su estudio de una barriada de México, por el contrario, la información recolectada apunta a que indistintamente de la posición económica que tienen estos sujetos, el microempresarios acude, cuenta y los integra en las redes sociales. En efecto, si para Lomnitz la desigualdad de los niveles económicos entre individuos tienden a interrumpir las relaciones de reciprocidad y de intercambio, en el caso de los microempresarios tales desigualdades existentes no son un traba para la constitución de dichas relaciones de intercambio, aunque éstas este mediadas por una reciprocidad que en muchos casos es negativa o equilibrada

#### **D. Recapitulación final**

Recapitulando, el análisis efectuado en el transcurso de este capítulo permite plantear que el Capital Social (redes sociales) de estos microempresarios de mejor nivel económico (dentro del universo de estudio) tienen las siguientes características:

a) Son redes sociales numerosas de gran tamaño que abarcan tanto el hogar, el vecindario, la misma comuna y más lejos. Esto significa que son redes sociales integrales, es decir, integran todo tipo de relaciones sociales independientemente de la distancia física. Pero también esta cualidad de su campo social consigna una forma de ser: son, literalmente, 'movidos'.

Como dice Bott (1990) 'el entorno social inmediato de las familias urbanas esta formado por la red de relaciones sociales reales que aquellas tienen, y no por el área local en que viven, independientemente de si estas relaciones están más allá de sus límites'. Por lo tanto, si bien las redes sociales tienen como base a los hogares y al vecindario inmediato como campo de acción, muchas veces configura un campo de relaciones que se extiende en todas direcciones y que de hecho, en muchos casos, rebasa los límites físicos de la barriada' (Lomnitz 1975), llegando incluso hasta el centro de Santiago y otras comunas.

En resumen, son dos las características definitorias: *primero*, son redes sociales numerosas y, *segundo*, son redes sociales que están constituidas por un Bloque No Parental (incluyendo a las instituciones) más numeroso que el Bloque Parental. Estas características revelan que estos microempresarios que han alcanzado un buen nivel económico lo ha hecho a partir de un desenvolvimiento social orientado hacia el exterior de la unidad doméstica, pero más allá aún, orientado hacia la búsqueda de nuevos vínculos más allá de los lazos familiares lo que ha tenido como resultado un fuerte incremento de su Capital Social en el tiempo.

b) Su modo de desenvolvimiento social, y por ende, la constitución de sus redes sociales esta ligado y estructurado para la obtención de recursos que les permita desarrollar sus unidades económicas. Son redes sociales de intercambio establecidas con personas que tienen una mayor distancia social (externas de la familia), económica y física, por lo que no son relaciones sociales que necesariamente están basadas en una reciprocidad generalizada, sino que también en una reciprocidad equilibrada y negativa. Tal situación revela que el establecimiento de lazos sociales para el acceso a recursos de manera estratégica para las pretensiones económicas que subyacen detrás de cada uno de estos lazos.

c) De manera general se puede decir que la inseguridad económica que tienen estos microempresarios no es la misma que tienen las familias pobres o los pequeños microempresarios de sobrevivencia. Su inseguridad económica no se relaciona con la cesantía o con la necesidad de

tener que comer, por el contrario, sus inseguridades son otras que están relacionadas con la mantención e incremento de la productividad, con el hacer frente una buena temporada venidera, el logro de excedente, mejorar o incrementar las máquinas, entre otras. Por lo tanto, sus necesidades económicas los ha obligado a cambiar sus patrones sociales, han tenido que ir constituyendo redes sociales que van más allá del vecindario, mas allá de la distancia económica, y más allá de la familia, aunque sigan conservando, sus redes primarias: la vecindad y la familia. Estos sujetos han construido una estructura social específica que si bien tiene su origen en un arreglo para la sobrevivencia, a) igual que el inicio de la producción individual, tales sistemas de relaciones se han modificado en el tiempo cambiando a la par de su desarrollo. En fin, su campo social se ha complejizado y adaptado a su entorno tanto mediato como inmediato, pero tales cambios aún cuando les ha permitido crecer y desarrollarse en comparación a los microempresarios más de menor nivel económico siguen estando al margen del sector hegemónico de la economía.

d) Hemos visto que las características que tiene el Capital Social, en cuanto a su constitución, encuentra una variabilidad a partir los atributos propios de los sujetos (edad y sexo) como a también respecto a la antigüedad de los mismos en la actividad que desempeñan. Esta situación ha permitido hablar de dos subgrupos de microempresarios los 'antiguos' del mercado (adultos que llevan en la actividad más de 6 años) y los 'nuevos' del mercado (sujetos jóvenes que llevan menos de 5 años en la actividad).

e) Respecto a la trayectoria productiva, hemos visto que los microempresarios 'antiguos' han logrado un estabilidad económica importante a partir de un Capital Social numeroso y porque ha sido incrementado paulatinamente en el tiempo a la par del logro de su presente estabilidad económica. En este sentido la familia es el pilar fundamental en el inicio de la unidad económica, y en menor medida, los amigos(as) del barrio y de la población. Luego, durante la trayectoria productiva, a esta red familiar se le incrementan grandes cantidades de lazos externos a ella. Entonces, comienzan a establecer relaciones sociales que ya no se restringen a la vecindad sino que comienzan a relacionarse en el mismo mercado local en el que trabajan, consiguiendo contactos y buenos datos, que los van llevando a relacionarse a nuevos círculos sociales. A la par,

comienzan a establecer relaciones sociales con instituciones comerciales tales como las distribuidoras de materias primas. Esta breve descripción de los ‘antiguos del mercado’ es válida tanto para los hombres como para las mujeres.

Durante la trayectoria productiva la constitución de su Capital Social se vincula a la necesidad de adquirir recursos para hacer frente a su diario vivir por lo que su desenvolvimiento social se caracteriza por tener redes sociales estratégicas y funcionales para su propio desarrollo económico. Por lo tanto, la constitución de este Capital Social estratégico que puede ser atribuido a una razón muy sencilla: la antigüedad y la experiencia adquirida en los años que llevan en la actividad.

Esta larga trayectoria productiva de estos microempresarios les ha permitido obtener una experiencia importante en la actividad, pero también una experiencia social que les ha abierto la posibilidad de conocer ‘gente’ del ámbito y, por ende, ampliar sus redes sociales estratégicamente.

Pero también hemos visto que se relacionan con sus pares (sujetos de la misma situación económica en el mercado local) como con sujetos de una menor situación económica (vecinos). Por lo tanto, las relaciones de intercambio no son influidas por la distancia económica de la red. En fin, estos sujetos experimentados en la actividad, tienen redes sociales más estables, es decir, su consolidación económica a ido a la par de una consolidación de su mundo social.

Respecto a los grados de conectividad que tiene las redes sociales encontramos diferencias entre las mujeres adultas y los hombres adultos. En las mujeres los grados de conectividad de las redes sociales tiende a ser más alto que el de los hombres. En este sentido observamos que las mujeres tienden a tener redes sociales más cercanas, físicamente, que los hombres.

f) Respecto a los microempresarios 'nuevos' del mercado local podemos decir que se caracterizan por la juventud tanto de los sujetos como de la unidad económica. De la juventud de los sujetos subyace una cualidad propia: una alta capacidad de riesgo y de impulso. Estos microempresarios tienen una trayectoria económica ascendente debido a que en un corto tiempo de vida de la unidad económica han logrado asemejarse a los 'antiguos' tanto en el Capital Social como en su nivel productivo. Respecto al Capital Social hemos visto que su incremento a sido, a diferencia de los 'antiguos', en un corto tiempo de vida económica, y por lo tanto, un incremento vertiginosamente progresivo.

Los 'jóvenes' en el inicio de su unidad económica cuentan con un Capital Social compuesto principalmente por la familia, y en menor medida, esta compuesto por amigos(as), vecinos, y ex-compañeros de trabajo. Pero a diferencia de los 'antiguos', los jóvenes tienden a acudir inmediatamente a instituciones financieras a través de las cuales logran tener un capital importante para su impulso, y de este modo, logran tener una trayectoria productiva ascendente. A la par de estos vínculos estratégicos con instituciones, los jóvenes van incorporando a sus redes sociales nuevos lazos a través de dos formas principalmente: el barrio y población en que viven (cercanía física) y por una historia laboral anterior. La constitución de redes sociales numerosas y estratégicas en un corto tiempo se debe, principalmente, a las siguientes razones:

La *condición de 'género'* es un elemento importante a la hora de iniciar y desarrollar una unidad económica porque los hombres, a diferencia de las mujeres, tienen más tiempo disponible para efectuar su actividad, y de este modo, desenvolverse socialmente para el acceso a los recursos necesarios. La mujer, generalmente, si bien también tiene la obligación de aportar económicamente a la familia, también es cierto que sus posibilidades se ven limitadas por la presencia de hijos pequeños, es decir, por tener que efectuar el trabajo doméstico.

El *ser joven* connota la idea de independencia con una fuerte proyección de futuro. Esto permite a los jóvenes constituir un Capital Social con las características antes descritas. Los jóvenes están en una búsqueda de independencia laboral que les permita tener un ingreso propio. En este

sentido los jóvenes presentan una energía importante en el impulso y en el inicio de sus microempresas como también una importante cuota de imaginación y de ensoñación para el futuro, es decir, tienen esa idea de que el futuro será mejor porque, efectivamente, existen las posibilidades y porque les queda mucho, cosa la cual, les refuerza la idea de que 'hay que moverse y arriesgarse' porque, justamente, no tienen nada que perder.

Otro factor que ha influenciado este ascendente incremento de su Capital Social se debe *a la experiencia adquirida* en antiguas aventuras económicas. Esto, hace tener mayor claridad respecto a los pasos a seguir para establecerse como microempresarios hoy en día en el mercado local. Dicha claridad se traduce en un conocimiento social de su entorno, saben donde ir, con quien hablar, con quien relacionarse, pero también, a quien deben evitar. En fin existe una ventaja vivencial en el campo social respecto a otros microempresarios jóvenes que trabajan de manera informal con un menor nivel productivo.

En fin, los microempresarios 'nuevos' del mercado construyen sus redes sociales a partir de la cercanía física dada por el vecindario y a través de la propia historia laboral. Esto ha hecho que se relacionen con sujetos de una misma situación económica preferentemente. Pero también podemos ver que dentro del mismo vecindario incorporan a sujetos de una buena situación porque de ellos pueden obtener más recursos económicos. De cualquier modo estos sujetos también valoran aquellos recursos subjetivos tales como enseñanzas y buenos consejos por el hecho de que llevan poco tiempo en la actividad lo que hace que aparezcan como más vulnerables. En fin, las redes sociales que han constituido tienden a ser inestables debido al poco tiempo que llevan afianzando sus relaciones sociales, pero tienden a estabilizarse en el tiempo y a asemejarse a las redes sociales de los más 'viejos'.

g) Respecto a la distancia física debemos decir que si el vecindario influye en la localización de las redes sociales en cuanto a que las relaciones de intercambio son más intensas cuando existe una cercanía física. En este sentido, se puede plantear que la constitución del Bloque No Parental por parte de los microempresarios de mayor nivel económico, jóvenes y viejos, hombres y

mujeres, el vecindario, efectivamente, es un espacio de interacción y de constitución de vínculos no parentales importante. Por lo tanto, a pesar de que tienen redes sociales lejanas físicamente el vecindario sigue siendo un lugar físico de suma importancia para el conjunto de estos microempresarios por la simple razón de que dicho capital está ahí, cerca, para ocuparlo.

h) Pero también un lugar físicamente cercano es el mercado local (en el cual trabajan estos microempresarios) que permite la constitución de lazos sociales, que muchas veces son lejanos. Pero este lugar, como espacio social, que puede ser catalogado como 'cercano espacialmente' aparece a la luz de los datos como más propio de los microempresarios más 'antiguos' del mercado. En este sentido, los microempresarios más jóvenes sólo se remiten a tener sus vínculos en el barrio o vecindario, debido a que no tienen un tiempo adecuado en el lugar de comercialización que les permita afianzar vínculos y relaciones de intercambio, y por ende, constituir una red social allí más estable.

i) Se observa que la relación existente entre la distancia física y la intensidad en el intercambio para los lazos externos de la familia siguen la siguiente tendencia: las relaciones sociales con sujetos que viven lejos físicamente se mantienen relaciones de intercambio menos intensas que con los que viven o se ven diariamente. En resumen, a diferencia del Bloque Parental, en la que se encontró que efectivamente no existe una relación entre la distancia física y la intensidad del intercambio, en el Bloque No Parental sí existe tal relación. Es decir, la cercanía física es un factor que efectivamente influye en la constitución de relaciones de intercambio, y por ende, en la constitución del Capital Social.

j) La constitución de lazos lejanos físicamente se efectúa a través de los medios de comunicación (avisos, comerciales, entre otros), pero el modo más importante al parecer es a través de su propia red social. Por lo tanto, la constitución de relaciones de intercambio no tan sólo es determinada por la cercanía física del vecindario o del mercado, sino que también es determinada por la conectividad de la red social, es decir, a través de la propia red social estos microempresarios logran contactarse con otros sujetos e instituciones. En este sentido, la

variabilidad de tipos de vínculos es producto de que son redes sociales con ciertos grados de conectividad. Esto no significa que sean redes sociales altamente conectadas debido a la simple razón de que han incluido lazos sociales lejanos físicamente lo cual impide que una cantidad importante de miembros se conozcan entre sí. Por lo tanto, estos grados de conectividad ha permitido a la red social ser un instrumento de su propio incremento, de su propio campo social.

## CAPITULO 6:

### LOS MICROEMPRESARIOS CON UN MENOR NIVEL ECONÓMICO: EL CAPITAL SOCIAL EN SU TRAYECTORIA PRODUCTIVA

*“Cuando ella llegó al lado mio (...) porque yo llegue, y ella al tiempo llegó de vecina, como son villas nuevas, llevamos como 6 años viviendo, bueno, al principio no paso nada pero después, desde hace como 4 años que somos yuntas se podría decir, ha sido una buena amiga. Somos amigas y vecinas. Conversamos todos los días un ratito, y la tengo bien considerada porque he tenido bastante apoyo de ella, me ha ayudado harto, hicimos las cosas las dos, ósea la amistad es una cosa u el trabajo es otra, bueno y empezamos esta cosa de la greca, a hacer arreglos, y de ahí seguimos, empezamos al principio las dos, pero como ella no es para estas cosas, de venir a la feria y vender, lo hago yo ahora.” (María, 34 años)*

## **CAPITULO 6: LOS MICROEMPRESARIOS CON UN MENOR NIVEL ECONÓMICO: EL CAPITAL SOCIAL EN SU TRAYECTORIA**

En este capítulo se entregan las características más generales que comparte el grupo de unidades económicas que tienen un menor nivel económico. Esta caracterización es producto de la información recogida a través de la Entrevista Directiva de 'Caracterización de la unidad económica' como de la Entrevista en Profundidad. A partir de la información obtenida se confecciona una matriz en donde se han vaciado los datos que hacen referencia a las características de este grupo de microempresas tanto en lo concerniente a su actual nivel económico como de su trayectoria productiva (**Cuadro Síntesis N°2**).

Seis son los casos que comparten de manera homogénea las siguientes características: efectúan su trabajo de manera informal en el mercado local; son trabajadas por el propio microempresario o, en algunos casos, en conjunto con su cónyuge; no han incrementado el número de trabajadores a través del tiempo o incluso los ha disminuido; no tienen una flexibilidad productiva por temporada; y son sujetos que residen en la comuna de Pudahuel Sur (a pasos del mercado local) y que no tienen un medio de transporte ni el capital suficiente para contratar un medio locomoción para transportar su mercadería. En fin, son microempresarios que han mantenido, o incluso disminuido, la productividad de sus unidades económicas en el tiempo que llevan en la actividad.

El hecho es que este grupo de microempresarios comparte una serie de características relacionadas con su precaria situación económica y con su escasa productividad. Pero esto no hace que estos sujetos compartan un Capital Social con las mismas características. Por el contrario se observa que las características del Capital Social para cada uno de los microempresarios encuentra sus propias especificidades, diferencias y similitudes, a partir de la trayectoria productiva, de la antigüedad en la actividad y de los propios atributos de los sujetos (edad y sexo).

Por lo tanto, la caracterización que se efectúa permite describir el Capital Social de la mujeres jóvenes (menores de 35 años) que están a cargo de microempresas que tienen una producción artesanal y que están recién iniciándose (1 a 2 años en la actividad); el Capital Social de las mujeres adultas (mayores de 55 años) quienes trabajan en el rubro de confecciones y que tienen una antigüedad en la actividad

menor a 5 años; y, finalmente, se caracteriza el Capital Social de los hombres que si bien no comparten la misma edad si comparten el rubro (confecciones) y la antigüedad (3 a 5 años).

Además, se debe decir que durante esta caracterización se efectúa un análisis comparativo respecto al Capital Social de los microempresarios de mejor nivel económico, cuando la información así lo indique, para que en el transcurso de este capítulo se vayan esbozando las conclusiones finales del estudio.

### **A. Microempresas de menor nivel económico y sus características generales**

En este grupo de microempresas con un nivel económico menor que el grupo descrito anteriormente, se encuentran unidades productivas informales con una baja capitalización en el tiempo y con una trayectoria productiva sin mayores cambios o descendente. Esta baja capitalización no les ha permitido tener trabajadores externos del hogar basándose en el trabajo familiar. Tal condición les ha significado manejar algún capital económico, pero no lo suficiente para dar un salto productivo importante en su historia. Aún así, estos microempresarios han podido, en algunos casos, mejorar su infraestructura productiva levemente, pero siempre manteniéndose de modo informal y con una baja capitalización.

En general, este grupo de unidades económicas tiene un rasgo común: la precariedad y la sobrevivencia como fin. En general comparten ciertas características como la de ser relativamente nuevas (1 a 5 años); productivamente son microempresas que no tienen capitalización o es muy escasa (incluso la han disminuido); efectúan su trabajo de manera informal; se ubican residencialmente en un radio cercano del mercado local en el que trabajan; y su existencia esta asociada al logro de un capital pequeño que les permite obtener una entrada de dinero al hogar como apoyo a otras entradas al grupo familiar.

Ahora bien, en este grupo de microempresas de un menor nivel económico se encuentra bastante heterogeneidad en cuanto al rubro y la antigüedad de la unidad económica como también respecto a los atributos que tienen los sujetos bajo las cuales están a cargo. En este grupo se encuentran microempresarios que tienen un rubro de confecciones (4 casos) y microempresarios que tienen un

rubro calificado como artesanal (2 casos). Para el caso de los microempresarios confeccionadores existen hombres (jóvenes y adultos) y mujeres (adultas). Para ambos casos estas unidades económicas tienen una antigüedad en la actividad que va de los 3 a 5 años. En cambio los microempresarios que tiene el rubro de artesanía son mujeres jóvenes que tienen una antigüedad en la actividad reciente que no va más allá de 1 a 2 años (**ANEXO N°18**). Debido a la heterogeneidad de los casos a continuación se describen las características más generales que comparte este grupo de microempresarios con un menor nivel económico.

### 1. Trabajo informal en el mercado local

Son unidades económicas que hoy en día efectúan un trabajo informal en el mercado local. A diferencia de los microempresarios formales estos sujetos no tienen un puesto de trabajo que les permita tener su mercadería bien presentada. En este sentido, trabajan en la calle porque están al margen de la Ley, lo que hace que estén en constante conflicto con los microempresarios formales. Ello les implica trabajar y competir en desigualdad de condiciones aún cuando, en algunos casos, detrás de su informalidad existe una aspiración a trabajar formalmente: *"... lo más importante que uno puede recibir es que le den un permiso. Uno no está pidiendo que le regalen el permiso, si uno lo va a pagar..."* (David, 42 años)

En algunos casos, su informalidad puede ser definida como "obligada". En este sentido, vemos que dicha informalidad no es una elección, por el contrario, es motivada tanto por la carencia de recursos como por la fragilidad e inestabilidad con que se desenvuelven producto de la propia pobreza que viven sus familias: *"...es que los medios no me dan para sacar una patente, porque en esto es poco lo que se gana, entonces no sacaría nada con sacar una patente porque después no tendría con que pagarla... esa es la verdad... porque lo ideal sería sacar una patente, tener un puestecito, tener cositas nuevas pero los medios no me dan..."* (Oriana, 59 años)

### 2. Sin flexibilidad productiva por temporada y sin ampliación del rubro en el tiempo

La variación del rubro indica la flexibilidad productiva de las microempresas. En el caso de este grupo, se observa que dicha flexibilidad no existe en el transcurso de la historia productiva. Ello se

explica, posiblemente, por el hecho de que son unidades económicas de muy corta data. A diferencia de los microempresarios considerados como de mejor nivel económico, que tienen una flexibilidad por temporada, estos microempresarios comercializan los mismos productos manufacturados durante todo el año. Por lo tanto, este tipo de unidad económica no tiene una consolidación productiva importante que les permita tener una flexibilidad productiva en el rubro, y menos aún, una flexibilidad productiva que este dada por la temporada.

### 3. Capacidad productiva precaria

Una de las características que definen a estas unidades económicas es que son trabajadas sólo por el sujeto bajo la cual está a cargo, y en algunos casos, con la ayuda de su cónyuge. Ahora bien, en el tiempo que llevan funcionando no han tenido mayores variaciones en cuanto a la cantidad de trabajadores. En este sentido, no sólo no han incrementado el número de trabajadores, si no que también los han disminuido. Por lo tanto se puede decir que estos microempresarios, desde una mirada de la productividad y de la cantidad de trabajadores, se ha mantenido en el tiempo de una manera más o menos estable trabajando y produciendo lo necesario para poder subsistir.

Pero también, estas unidades productivas se caracterizan no sólo por el hecho de ser trabajadas por una o dos personas, si no que también por el hecho de que su productividad esta basada en una máquina de coser o tejer para efectuar su trabajo (para el caso de los confeccionadores) o trabajadas a base de herramientas manuales (para el caso de la producción artesanal). En este sentido, se puede observar que estas unidades económicas no tienen una producción importante, y por ende, tienen una situación de mayor precariedad respecto al grupo de microempresas catalogadas como de mejor nivel económico.

### 4. La microempresa como aporte económico complementario a otros ingresos familiares

Estas microempresas representan un arreglo para apalea su precaria situación económica. El inicio, en algunos casos, esta marcado por la necesidad de tener algún ingresos complementario a otros ingresos del grupo familiar debido a una sencilla razón: 'porque falta'. El caso de María Inés (29 años) es ejemplificador: *"como mi marido trabaja, yo no quiero quedarme en la casa sin hacer nada po'.*

*porque realmente no se puede, como esta la situación ahora, están los niños en el colegio, (...) entonces lo que yo hago hace que tenga para que por último sirva para el pan, para la comida por último, algo que a una le ayude, y para mí eso es lo principal, tratar de tener algo y tratar de ayudar"*

Con el objetivo de ayudar a su familia esta microempresaria no sólo vende arreglos florales en el mercado local, también comercializa otros productos en la población en la que vive con la intención de poder afrontar de mejor manera la situación de su grupo familiar: *"a parte de los arreglos (florales) también vendo ropa interior en la casa, vendo huevos también, a parte de trabajar acá, en las tardes salgo a vender huevos en la casa, y la ropa interior la vendo entre mis amistades, y aparte de eso tengo otras cositas más"*

##### 5. Ubicación residencial cercana del mercado local

Una de las características propias de estos microempresarios es que su residencia se ubica en Pudahuel Sur a pasos del mercado local en el cual trabajan diariamente. En este sentido, la opción de trabajar independientemente es producto de la oportunidad que ofrece la cercanía del lugar de trabajo. Pero no tan sólo tal situación conduce a esta observación, si no que también permite observar la carencia de un medio de transporte que permita comercializar los productos en lugares más distantes.

Esta situación puede ser graficada con el caso de una microempresaria que se inicia, justamente, cuando llega a vivir a Pudahuel Sur. Ella comienza a desenvolverse productivamente en el radio cercano de su residencia: *"... cuando llegue a la casa empecé a trabajar en coser, me fabricaba yo misma las cosas... donde yo arrendaba no tenía corriente buena, a veces me sacaban la corriente para no gastarla...ahora que llegue yo aquí en mi casa empecé a hacer estas cuestiones de cojines, fundas, todo lo que el cliente me pedía, fundas de sillas...". (Elena, 55 años)*

o Falta de una identidad microempresarial

Otra característica que se encuentra en estos microempresarios es la inexistencia de un sentido de pertenencia. No se sienten microempresarios todavía. En general en los microempresarios jóvenes (hombres y mujeres) que recién se están iniciando en la actividad, existe la idea de que les queda todavía camino por recorrer, que si bien aún no son 'microempresarios' propiamente tales, sí sienten que en un futuro próximo sí lo serán. Distinto es el caso de los sujetos que aún cuando llevan muchos años en la misma actividad, están en una situación de pobreza. La actividad económica sólo a sido un instrumento para la permanente sobrevivencia. Estas personas no se refieren así mismas como 'microempresarios' sino que cómo pobladores urbanos que tienen que lograr el sustento económico necesario para apoyar a su grupo familiar y, por ende, para hacer frente su propia pobreza.

## **B.Características del Capital Social de los microempresarios de menor nivel económico**

### **1. Capital Social: Tamaño y los bloques de relaciones constitutivos de su red social**

Para comenzar el análisis del Capital Social de estos microempresarios de menor nivel económico a continuación se presentan las características que tienen y comparten estos microempresarios en cuanto a sus redes sociales. La caracterización se hace desde la perspectiva del tamaño y constitución de los bloques de relaciones sociales que componen su campo social. Es decir, sus redes sociales se desglosan a continuación en un Bloque Parental, Bloque No Parental y en el Bloque Institucional.

**CUADRO N°1: Características generales de las redes sociales de los microempresarios de menor nivel económico**

	Caso 11 Mujer Joven María	Caso 12 Mujer Joven Elizabeth	Caso 13 Mujer Adulta Oriana	Caso 14 Mujer Adulta Elena	Caso 15 Hombre Joven Luis	Caso 16 Hombre Adulto David
Tamaño total de la Red Social	4	5	7	9	9	4
Tamaño Bloque Parental	3	1	1	1	2	1
Tamaño Bloque No Parental	1	3	5	6	6	1
Tamaño Bloque Institucional	0	1	1	2	1	2

En general las redes sociales de estos microempresarios comparte la siguiente característica: la presencia de los parientes es escasa. Esto es que los parientes que integran estas redes sociales se reduce a una sola persona, la cual reside en la misma casa o en el mismo barrio del microempresario. Esto permite plantear que, independientemente del tamaño de cada una de las redes sociales, siempre el Bloque No Parental es mayor que el Bloque Parental<sup>(1)</sup>.

También se observa que la presencia de un Bloque Institucional al interior de las redes sociales también es escasa. Esto refleja una falta de movilidad de estos sujetos para acceder a recursos necesarios para su actividad productiva. Lo cierto es que todos estos sujetos se han relacionado con el Municipio desde que están en la actividad productiva. Pero el establecimiento de dichas relaciones sociales con esta institución de apoyo no ha traído consecuencias positivas para el desenvolvimiento productivo del microempresario. Esto es que el resultado de dichas relaciones sociales ha sido negativa para su quehacer microempresarial debido que de ellas, simplemente, no se ha obtenido nada<sup>(2)</sup>.

En general, las redes sociales de estos microempresarios son heterogéneas. Dentro de esta heterogeneidad existe la tendencia de que estos sujetos a cargo de unidades productivas de menor nivel económico tienden a tener redes sociales más pequeñas que las redes sociales de los microempresarios que tienen un mejor nivel económico. En este sentido, el tamaño pequeño de sus redes sociales trae consigo no sólo que el campo social de estos microempresarios sea reducido si no que también tal condición conlleva a que tengan un acceso menos diversificado a recursos valiosos para su propio desarrollo económico.

Ahora, si bien estas redes sociales suelen ser pequeñas, también es cierto que algunos microempresarios se desenvuelven con redes sociales de gran tamaño al igual que las redes sociales de los microempresarios que tienen un mejor nivel económico. Entonces los microempresarios de mejor nivel económico tienen redes numerosas, y los microempresarios de menor nivel económico tienen redes sociales numerosas y pequeñas. Esto permite plantear que si bien un campo social pequeño puede ser asociado un menor nivel económico debido a que se tiene un acceso menos

---

<sup>1</sup>Si bien existe un caso particular que escapa a este planteamiento (una mujer joven), las implicancias y consecuencias que subyacen de estas situación serán determinadas y descritas cuando se traten los casos de manera personal.

<sup>2</sup>Si bien del municipio no se ha obtenido una patente de trabajo o un apoyo específico, si se puede ver otro tipo de recursos: la experiencia. Esto es que se sabe con quien hablar dentro del municipio, cómo hablar, qué papeles se deben tener, entre otros.

diversificado de recursos, también es cierto que un campo social numeroso no puede ser asociado, necesariamente, a un mayor nivel económico. Esto significa que el análisis de las redes sociales de los microempresarios no sólo debe considerar el tamaño del Capital Social sino que debe considerar otros factores de las redes sociales como lo es la conectividad de una red social. Por ahora consideremos que el tamaño de una red social por sí sólo no puede ser asociado con un determinado nivel económico.

En general, el Capital Social que los microempresarios de menor nivel económico han utilizado para desenvolverse en la actividad microempresarial, una actividad caracterizada por la precariedad y la pobreza, es un Capital Social que no demuestra ser funcional para el logro de un desarrollo productivo. En este sentido, y como se verá durante este capítulo, dicho Capital Social se diferencia respecto al Capital Social de los microempresarios con un mejor nivel económico en tres factores interrelacionados entre sí: el tamaño de la red social, los grados de conectividad de la red social, y la presencia o no de los tres bloques de relaciones sociales considerados al interior de las redes sociales (Bloque Parental, Bloque No Parental y Bloque Institucional).

Para desarrollar las diferencias existentes entre el Capital Social de los distintos microempresarios (de mayor y menor nivel económico) y para describir las especificidades que tiene el propio Capital Social de los microempresarios de menor nivel económico es necesario conocer cómo ha sido la constitución del Capital Social durante la trayectoria productiva de estos microempresarios. Esto permite tener una mirada comprensiva del por qué un Capital Social con las características mencionadas puede ser asociado a la precaria situación económica en que viven estos sujetos

## 2.El Capital Social en la trayectoria productiva de los microempresarios

### 2.1.LAS MUJERES JÓVENES:

#### a.María y Elizabeth: su producción artesanal y su escasa trayectoria productiva

Dentro del grupo de las unidades económicas de menor nivel económico se encuentran aquellas microempresarias jóvenes e informales a cargo de unidades económicas que tienen una producción artesanal (2 casos). Son mujeres que están en la actividad recientemente por lo que no tienen buen

nivel económico actualmente. Si bien han capitalizado en el corto tiempo que llevan en la actividad dicho crecimiento es precario y escaso.

Estas microempresarias jóvenes inician su actividad como una forma de aportar con ingresos al grupo familiar, compuesto por el cónyuge y los hijos (pequeños). Una característica diferenciadora de los demás casos es su antigüedad en la actividad. Son microempresarias que llevan no más de 2 años de vida económica por lo cual su trayectoria productiva es escasa (ANEXO N°19).

A pesar de tener hoy en día una situación precaria vemos que producto de su juventud estas mujeres tienen una visión optimista de su futuro. Reconocen que están sólo en un inicio pero que con el tiempo tienen la posibilidad de surgir y desarrollarse en la actividad que desempeñan. Su visión de futuro y aspiración para surgir en la actividad se retrata en la siguiente cita:

"Más adelante, pienso que para el futuro, quiero traer más cosas, materiales, y hacerse de un buen capital, si de eso se trata (...) si estoy vendiendo huevos es para eso, para poder comprar más cosas, carros, que se yo (...) quiero tener mi propio capital, hay que tratar de no quedar sin plata y no gastar porque si tu tienes esto, de repente tu vendes y te lo gastas todo, y eso no tiene brillo, entonces tienes que tener tu capital, tu poco de plata y dejarlo aparte de los demás (...) y eso es lo que hay que hacer, eso es lo que hago yo (...) esta cuestión esta difícil, esta difícil todo, entonces hay que tirar para arriba y luchar no más po', tratar de hacer lo correcto no más para poder vender y poder surgir no más, es o es lo que hay que hacer, eso es lo que pretendo para más adelante"

Descrita las características más generales de estos dos casos a continuación se describe el Capital Social (ANEXO N°20 y N°21) de estas mujeres. La presente caracterización es asociada a la propia trayectoria productiva como también a los factores que influyen en la constitución de su Capital Social.

### b. Capital Social y trayectoria productiva: el hogar, la vecindad y su reducido campo social

Estas mujeres tienen redes sociales pequeñas lo que puede ser explicado por el hecho de que estas mujeres jóvenes tienen un núcleo familiar reducido. Lomnitz (1975) en su estudio de una barriada mexicana había observado que cuando una red es suficiente grande y extendida puede llegar a ser autosuficiente y no busca ampliarse, en cambio, si un núcleo familiar es pequeño existe la tendencia a ampliar la red mediante la inclusión de vecinos con quienes establecen relaciones de compadrazgo.

Entonces estas microempresarias jóvenes al pertenecer a un núcleo familiar reducido mantienen redes sociales pequeñas debido a que están en un inicio de la ampliación de sus redes sociales. En este sentido, como también están en un inicio de su actividad económica se puede pensar que tenderán a ampliar su campo social, primero integrando a familiares y luego a los vecinos. Pero observemos más detalladamente los casos.

El caso de María (34 años) es ejemplificador porque su incipiente unidad económica está directamente ligado a la necesidad de incorporar ingresos al grupo familiar. Si bien ella no depende de esta actividad para poder 'vivir', dicha actividad está caracterizada por la motivación propia de su juventud y por el gusto de no trabajar apatronada.

En este caso, podemos observar que María (34 años) se desenvuelve con una red social pequeña basada principalmente en la familia debido a su condición de allegada en la residencia de sus suegros. Dicha red social está integrada por relaciones de intercambio intensas a través de las cuales accede a recursos homogéneos. Dichos intercambios al estar basados en relaciones sociales con una distancia social pequeña, son lazos de una alta 'incondicionalidad' y con altos grados de reciprocidad.

María (34 años) está en un proceso de crecimiento productivo (está en un inicio de su actividad económica) por lo que también está en un proceso de crecimiento de sus redes sociales. En este sentido, es posible que con el tiempo crezca su red social, primero con la vecindad y luego más allá de estos límites. Tal hipotética ampliación e incremento de su red social en el tiempo se debería a su propia juventud. Pero también se debería al hecho de que la restricción de una red social estrictamente basada en la familia no permite tener una heterogeneidad mayor de recursos. En este sentido, en la medida que necesite recursos y que crezca como microempresaria se verá en la obligación de ampliarse socialmente.

En el caso de Elizabeth (29 años) se debe plantear que su red social es pequeña, pero a diferencia de María (34 años), su red social está basada principalmente en vínculos externos del hogar constituidos en el vecindario. Tal característica de su red social puede ser atribuible al hecho de que su pequeño núcleo familiar, a diferencia de María (34 años), reside de forma independiente en su propia casa. Debido a que no cuenta con un apoyo familiar numeroso, esta microempresaria se ha visto en la

necesidad de apalear su escasa presencia incorporando en la vecindad a sujetos que puedan, de algún modo, ser fuente de recursos para su propio desenvolvimiento productivo. De cualquier forma, se puede pensar que su pequeña red social tenderá a incrementarse en el tiempo en la medida de que crezca productivamente, y así, no restringir su campo social a la vecindad.

En síntesis, las mujeres jóvenes se desenvuelven con un Capital Social que se restringe al ámbito doméstico y vecinal. Esto debido a la necesidad de compatibilizar las actividades productivas con las actividades domésticas: el cuidado de los niños, el aseo, cocinar, entre otras. Esta dualidad de su trabajo a hecho que estas mujeres no logren ampliar su campo social más allá de la vecindad debido a que no tienen tiempo para generar nuevas relaciones sociales.

Las razón por la cual estas mujeres jóvenes incorporan familiares que residen en el mismo hogar y vecindario se debe al hecho de que 'son mujeres'. Esto es porque ellas a parte de su trabajo productivo tienen que efectuar el trabajo reproductivo propio de su familia nuclear, por lo que si se tiene en cuenta que "la familia, especialmente si tiene hijos pequeños, le es muy difícil mantener relaciones íntimas con parientes geográficamente distantes" (Bott 1990), se puede deducir que su juventud y su condición de madres y esposas les dificulta tener e incorporar sujetos que se ubiquen más lejos. Esta situación es bien ejemplificada cuando Elizabeth (29 años) comercializa sus productos en el mercado local en conjunto con sus hijos pequeños debido al hecho de que no tiene con quien dejarlos.

*"porque como andamos con los cabros chicos de repente, es penca andar arrancando y más encima con esos monos (yeso) que no se puede agarrar todo, pero gracias a Dios que no nos ha pasado nada, los carabineros siempre dicen: se van y a la buena de primera, y el que no quiere irse ya ahí lo empiezan a echar, pero no, una cuando ve que hay algo raro agarra sus cosas y se va para que no les quiten las cosas y ya"* (Elizabeth, 28 años)

En fin, el Capital Social con que cuentan estas microempresarias en el momento de iniciarse esta basado principalmente en la familia, tendiendo en el transcurso de su vida económica a ampliar su círculo social en el vecindario. En este sentido, si bien un espacio social importante para la constitución de nuevos lazos sociales es el mercado local en el cual trabajan, éste lugar esta ubicado en el mismo vecindario.

c. El Bloque Parental y Bloque No Parental: La Distancia Física, Distancia Económica y la Confianza

Para el caso de María (34 años), que por lo demás es el único caso que tienen un Bloque Parental mayor que el Bloque No Parental, ha tenido un fuerte apoyo familiar debido a la cercanía física de estos lazos: el barrio y el hogar. Que el hogar sea un espacio importante para la constitución de los lazos familiares (cercano físicamente) se debe a que vive con su marido como allegada en la casa de sus suegros. Esto le ha permitido iniciarse en la actividad basándose en la familia residencial como principal fuente de apoyo.

Pero no sólo es en el hogar en donde ha obtenido un apoyo familiar, si no que también en el barrio. María (34 años) tiene un hermano que es vecino por lo que con él mantiene intensas relaciones de intercambio: *“Somos hermano: y nos vemos todos los días, él vive cerca de mi casa, así que nos vemos todos los días (...) vive cerca de donde vivo yo, siempre estamos en contacto (...) el apoyo que me ha dado es que ha permitido venir y trabajar con él, el me trae en auto, y me deja estar con él”* (María, 34 años)

Esta condición específica de María (34 años), la de iniciarse como microempresaria con la ayuda de un fuerte contingente familiar que vive en la misma residencia o en la vecindad tiene directa relación con la necesidad de compatibilizar sus actividades reproductivas familiares con las actividad económica. Su condición de madre y esposa ha hecho que la cercanía física de sus parientes se constituya en un factor determinante en la constitución de un Bloque Parental más grande que el Bloque No Parental:

*“El apoyo de mi marido ha sido bastante importante porque si tu no tienes el apoyo de él, que es la parte principal de una, al menos para mí, sería feo, porque si no te apoya tu propio marido ahí yo pienso que sería un bajón para una (...) porque además esto es para los dos, no es solamente para mí, si no que es para él y para los niños (...) yo trabajo para él y para aliviarle también, aportar, si eso es lógico, de eso se trata, si de lo que se trata es del grupo familiar, de eso se trata, para el grupo familiar (...) bueno a parte de eso, vendo ropa en la casa, vendo huevos también, a parte de trabajar acá, en las tardes salgo a vender huevos en la casa, y la ropa la vendo entre mis amistades (...) es que me gusta esta cuestión, además que es de una, en la que tu inviertes y sabes que vas a recibir, y que es tuyo, y que no estas trabajando apatronada, que no te están mandando, que no tenís que cumplir un horario, que eso para mí es más rico porque ya que yo tengo hijos, y tengo que estar con ellos (...) porque salir a las 7 de la mañana y volver a las 7 de la noche, entonces, no los veí en todo el día, entonces ahora, estoy todos los días, comparto más con ellos, ya mi hija esta*

*más grande y ya me necesita, entonces a veces estoy toda la tarde con ellos, todo el día” (María, 29 años)*

En el caso de Elizabeth (29 años) es distinto. A pesar de compartir la juventud de María (34 años), ella vive de forma independiente con su propia familia nuclear constituida por su marido y sus hijos. Esta condición a tenido como consecuencia que el Bloque Parental tenga un sólo vínculo (el esposo). Esto hace que abra su campo social al vecindario.

En general, podemos plantear que las mujeres jóvenes tienden a relacionarse con la vecindad por el sólo hecho de que tales lazos ‘se ubican cerca’. Esto hace que exista una alta oportunidad de verse cotidianamente. En este sentido, es pertinente incorporar el siguiente planteamiento que dice relación con lo ‘privado’ (el hogar) y lo ‘público’ (el entorno): la separación entre lo público y lo privado, lo productivo y lo reproductivo, en el caso de las pobladoras, se hace hoy en día difusa y prácticamente se extingue al considerar el arenal real donde la gente actúa. El barrio o la calle, por ejemplo ¿es público, es ciudad, el espacio ciudadano, o es más bien parte del espacio doméstico, donde las mujeres circulan, donde los niños juegan, donde las vecinas se socorren?(Serrano 1989).

En el caso de María (34 años), el único caso que tiene un Bloque Familiar mayor que el Bloque No Parental, se puede apreciar que el único lazo externo de la familia es de una mejor situación socioeconómica. Tal diferencia de estatus no ha impedido que exista una alta intensidad en el intercambio basado en la confianza. Esto debido a que la accesibilidad que da la vecindad permite la constitución de una buena amistad a pesar de la diferencia en el estatus socioeconómico.

*“ella es mi amiga, mi vecina, ella vende en la casa, con sus amistades, porque ella trabaja (...) habia comenzado con ella pero ella no es para esto, porque ella es de oficina, es secretaria, no es para esto, no tiene carácter para esas cosas, entonces ella hace eso no más (...) y en esta cuestión ella me a ayudado bastante porque para comprar esto hay que ir en vehículo, y como ella tiene vehículo vamos en vehículo (...) yo he tenido harto apoyo de mi vecina, cuando comenzamos con ella, porque de a dos comenzamos con esto, entonces las dos nos apoyamos en esto, si yo hubiera tenido problemas de plata, si yo no hubiera tenido me lo hubiera puesto ella, me hubiera apoyado, porque pienso que ella me ha apoyado harto en esta cosa, como comenzamos las dos, las dos nos hemos apoyado (María, 29 años)*

En el caso de Elizabeth (29 años), quien si bien es joven al igual que María, ella tienen un Bloque No Parental mayor que el Bloque Parental. Sus lazos externos de la familia son constituidos en el mismo

vecindario y lo componen dos personas que tienen pequeños negocios más una persona que trabaja en el mercado local. Las dos personas que tienen pequeños negocios han sido un apoyo importante para su quehacer económico debido a que ellos reciben sus productos para ponerlos a la venta. La persona que trabaja en el mercado local le enseñó a Elizabeth el oficio de la artesanía.

*En el caso de aquellos sujetos que tienen pequeños negocios, si bien son sujetos que tienen un mejor nivel económico que Elizabeth (29 años), también es cierto que son pequeños comerciantes que se desenvuelven en el barrio. Esto significa que pese a la existencia de una distancia económica (estos comerciantes tienen una mejor situación económica), se mantiene con ellos fuertes relaciones de intercambio basados en la informalidad del trato y en la confianza. Esto porque, simplemente, se conocen y porque son vecinos.*

*“entregamos en el almacén, se los damos nosotros al por mayor, un poco más barato y en la medida que necesite más, como yo compro ahí las cosas mías, me ve y me pide más si necesita, y como esta cerca de la casa (...) yo un día le pregunte a ver si me vendía el yeso, ya me dijo, tráigame tanto y tanto, ya po’ yo le empezó a llevar y a vender y así (...) y como yo siempre iba a comprar ahí un día se me ocurrió preguntarle, porque lo conocemos desde, haber... 6 años cuando llegamos acá (...) yo generalmente... ahí otros almacenes por ahí, pero siempre prefiero ir ahí po’ porque como ella me compra” (Elizabeth, 28 años)*

En el caso de la persona que Elizabeth (29 años) conoció en el mercado local tiene la misma situación económica. Si bien existe una igualdad del estatus socioeconómico esto no significó una alta intensidad en el intercambio, pero sí altos grados de confianza y de reciprocidad.

Ahora, que Elizabeth (29 años) tenga al mercado local como un lugar importante para el establecimiento de lazos sociales no significa que sea una característica compartida con los microempresarios de mejor nivel económico. Para los microempresarios de mejor nivel económico el mercado local ha sido un lugar importante para incorporar gran cantidad de lazos en sus redes sociales. En cambio, Elizabeth (29 años) no sólo ha incorporado un vínculo de esta manera sino que también, a diferencia de los microempresarios de mejor nivel económico, es que el mercado local se ubica ‘afuera de la casa de Elizabeth’, es parte de su vecindad:

*“Llegamos acá hace como dos años, cuando mi marido se quedó sin pega, y como no encontró trabajado en ninguna parte, así que empezamos nosotros a vender ropa, ya después se vio que había mucha gente que tenía ropa más barata, así que no convenía, empezamos a andar por la feria (...) y*

*encontramos a un caballero que vendía yeso, se ponía por ahí y nosotros le empezamos a conversar, como toda la gente se conoce en la feria, y así po' conversando lo conocimos, y él nos ofreció haber si queríamos vender al por mayor po', le empezamos a comprar y nos fue bien, y después le preguntamos si tenía moldes, para hacer nosotros los este, y ahí me empezó, él mismo, a vender moldes, de a poco, eso se fue hace como dos años, y ahora hacemos los moldes nosotros, y fabricamos (...) nosotros llegamos ha esta feria porque nosotros vivimos aquí po', entonces toda esta feria colindaba con la casa de nosotros” (Elizabeth, 28 años)*

Debido que para ambas mujeres la residencia se ubica 'a pasos' del mercado local en el que trabajan y porque es el vecindario el espacio de interacción social, la estructura social que han construido esta muy influida por la distancia física: la constitución de la red social de estas mujeres es producto de la cercanía física. Ahora, esta 'vecindad' de su mundo social no ha significado que sus relaciones de intercambio se efectúen con vecinos de una misma situación económica. Entonces, la igualdad de condiciones no siempre es necesario para el establecimiento de relaciones sociales más intensas.

Respecto al Bloque Institucional vemos que su presencia al interior de las redes sociales de estas mujeres jóvenes es inexistente, y que cuando están presente dichos lazos sociales se remiten a un sólo vínculo. De estas dos microempresarias tan sólo una de ellas a incorporado lazos sociales con instituciones: el municipio. Esta institución que también se inserta dentro de aquellos vínculos de 'mejor situación económica' y de 'mayor distancia social', fue contactado en el inicio de sus tareas productivas pero a pesar de que del no obtuvo absolutamente nada, esta microempresaria mantiene una buena opinión de él debido a que los resultados negativos de dicha relación se debe más a la actitud de ella que a la del municipio: 'me deje estar'. De todos modo la excesiva distancia social y económica del municipio efectivamente ha sido un factor que ha determinado una relación formal, una baja frecuencia del intercambio (sólo fueron 1 vez) y bajos grados de reciprocidad, llegando incluso, a no obtener nada de esta institución.

*“hace como un año nos movimos con la muni, pero nos costo harto porque... todavía estamos esperando (...) hicimos papeleo, que había que pagar, inscribirse, y había que esperar que a ma la llamasen po' para el permiso, y ahora no hemos ido, ósea nos hemos dejado estar en ese sentido (...) nosotros sabíamos que había que ir a la muni para no tener problemas con los carabineros.” (Elizabeth, 28 años)*

## 2.2. LAS MUJERES ADULTAS:

### a. Oriana y Elena: las confeccionadoras pobres del mercado local

En el caso de las mujeres adultas encontramos que su característica principal es la pobreza y, por lo tanto, la actividad productiva esta orientada esencialmente a la sobrevivencia. En general, son mujeres cuyas actividades constituyen una respuesta para resolver una situación de aguda exclusión económica y social, contribuyendo sólo parcialmente a la mantención del grupo familiar. Además de carecer de una capacidad autosustentada para superar su situación de pobreza. Son unidades productivas informales, que se han mantenido en el tiempo (3 a 5 años), y están a cargo por microempresarias adultas con mayores de 55 años (**ANEXO N°22**).

En general estas microempresarias se caracterizan porque en su inicios comenzaron por el comercio para pasar posteriormente a confeccionar sus propios productos. Se iniciaron con la compra-venta de artículos ya sea usados o comprados a un menor valor para, posteriormente, pasar a comercializar sus propias confecciones. Sin embargo, dicho rubro queda limitado a manualidades: ropa de muñecas, bolsos, coles, entre otros.

*"Empecé hace como 5 años atrás por necesidad y para ayudar a mi hogar... vendiendo cositas usadas que me dan familiares, ropitas, que zapatos..." (Oriana, 59 años); "Trabajaba con pura paquetería, compraba, cosas de paquetería y vendía..." (Elena, 55 años)*

Otro indicador de su precariedad es la realización de su actividad productiva con la utilización de medios, recursos y tiempo de trabajo residuales. En efecto, una de las características que mejor define su precariedad productiva es que los medios y los recursos con que cuentan para la producción son obtenidos de manera residual y marginal entre sus pares: *"Por lo general tengo amigas que cuecen entonces me regalan todos los pedacitos (tela) que les queda a ellas y me lo regalan a mi, yo solamente compro los hilos para coser y mi tiempo."* (Oriana, 59 años). Lo mismo pasa con el tiempo que le dedican al trabajo propio de la unidad económica, siendo un tiempo que esta supeditado al 'tiempo libre' que les queda del trabajo propio del hogar: *"Trabajo a ratos, no he sacado la cuenta del tiempo... en ratos que estoy desocupada voy a coser, cuezo mi rato allá, otro rato en la feria, de poco ratitos libres que tengo..."* (Oriana, 59 años)

También su precaria situación se debe a los bajos ingresos de la unidad familiar. En este sentido, el inicio en la actividad surge como una necesidad de aportar económicamente al grupo familiar, el cual está caracterizado por la escasez de recursos y por la cesantía de sus integrantes. Los miembros de estas familias son parejas de edad que viven solas o con allegados, no teniendo una entrada económica suficiente para vivir:

*"...vivo con mi esposo y con mis 3 hijos, uno casado y 2 solteros, pero mi esposo como también es de edad no tienen trabajo estable si no que hace trabajitos así, pololos, él trabaja sin previsión, sin nada, entonces poco lo que puede traer para el hogar entonces es por eso que trato de ayudarlo..."(Oriana, 59 años).*

*"Empece hace como 5 años atrás por necesidad y para ayudar a mi hogar y vendiendo cositas usadas que me daban familiares, ropitas, que zapatos, que ropitas de muñeca que confecciono yo, y eso me ayuda para los gastos de la casa (...) se me ocurrió viendo a otras personas que lo hacían y que podía ganar algo, entonces a mí también se me ocurrió, porque además por la edad ya no me dan mucho trabajo por ahí, está medio escaso el trabajo para uno cuando se es vieja, esa es la verdad (...) entonces esta es una manera de ayudarme, por eso es que empecé a trabajar así, vendiendo cositas usadas y esta ropita de muñeca" (Oriana, 59 años)*

Descrita las características más generales de estas microempresarias, a continuación se describe el Capital Social con el que cuentan para realizar su actividad productiva (**ANEXO N°23, N°24 y N°25**). En este sentido, tal descripción se asocia a la propia trayectoria productiva como con los factores que influyen las relaciones de intercambio.

#### b. Capital Social y trayectoria productiva: la buena vecindad

El Capital Social de estas mujeres es diferente que el de las mujeres jóvenes debido a que el tamaño de las redes sociales son numerosas. En este sentido, si bien sus redes sociales son amplias, al igual que las redes sociales de los microempresarios de mejor nivel económico, no son redes sociales con las mismas características debido a que su campo social sólo está basado en la vecindad. Esto ha hecho que sean redes sociales con una alta conectividad.

En sus redes sociales de gran tamaño la presencia de familiares es escasa. Es un Bloque Parental que se restringe al marido o a un hijo. Esto hace que no exista un apoyo familiar para el inicio de la actividad económica, relaciones de intercambio siempre 'incondicionales' e importantes para hacer

frente una situación imprevista. La carencia de familiares es sustituido por un Bloque No Parental numeroso, que como veremos ahora, ha suplido en buena medida esa 'incondicionalidad' siempre importante que da la familia.

El Bloque No Parental que han construido estas mujeres ha estado basado en la cercanía física a través de instituciones vecinales: la iglesia y un club de ancianos. La participación en distintas instituciones, a pesar de ser vecinales, ha implicado una diferencia en la constitución de las redes sociales para cada una de estas mujeres. Esta diferencia ha traído como consecuencia que el nivel económico de cada una de ellas sea diferente: una mujer es, simplemente, más pobre que la otra. Pero veamos las razones por la cual se postula tal diferencia.

En el caso de Oriana (59 años), el participar en la iglesia evangélica le ha significado constituir un Bloque No Parental basado en fuertes lazos sociales con sus pares o 'hermanas'. Esto quiere decir que son relaciones sociales con una alta intensidad en el intercambio, con altos grados de confianza y basadas en una reciprocidad generalizada, llegando en algunos casos, a ser sumamente altruista.

Tales características de su red social ha definido el propio desarrollo de su unidad económica. Esto es que si bien los grados de confianza permiten un flujo de todo tipo de recursos, son aquellos recursos de tipo subjetivo los más importantes y no los estrictamente económicos. Por lo tanto, independientemente de que sean relaciones muy bien evaluadas y necesarias, su aporte no ha sido relevante para el éxito de su unidad económica pero sí para la sobrevivencia.

*"mis amigas me han apoyado bastante porque me han facilitado bastante regalándome las cosas (...) más que amigas son hermanas en Cristo porque yo pertenezco a la iglesia evangélica, entonces ellas son las que me apoyan en este sentido (...) por eso mis hermanas son lo único que tengo, es el único lugar en el que yo he recibido apoyo, nos apoyamos una a las otras, nos ayudamos, oramos, una con la otra cuando tiene problemas, es el único apoyo que recibo (...) Con la hermana Isabel siempre conversamos las cosas, de lo que trabaja una, en los que trabaja la otra, entonces a ver, yo puedo aportar con tal cosa, por decirle, ella me dice: yo le apporto con género, eso es una ayuda que yo puedo hacer, y yo encantada porque yo lo necesito, lo utilizo (...) o lamillas, cosas así, entonces esas cosas yo las necesito porque sirven para trabajarlas" (Oriana, 59 años)*

A partir de esta característica, y en concordancia con la información obtenida, se debe decir que la reconstrucción de la red social de Oriana (59 años) plantea una característica fundamental en cuanto a

su conectividad: debido a que su red social esta compuesta por 'hermanas' todas se conocen, y por ende, es un círculo social altamente conectado. Su red social se comporta como un círculo social 'cerrado' en el cual todas se ayudan entre sí. Esto hace que la satisfacción de sus necesidades no sean buscadas más allá de la vecindad, más allá de la población, o más allá del mundo social externo de la iglesia.

El Capital Social con que contaba Oriana (59 años) en el inicio de la actividad económica es el mismo con el que cuenta en el presente. Esto por el hecho de que ella participaba en la iglesia desde antes de iniciar a confeccionar y a comercializar sus productos. Por lo tanto, en el caso de Oriana (59 años) vemos que aún cuando tiene casi 5 años en la actividad ella no a innovado e incrementado su red social durante su trayectoria productiva. Si bien su Capital Social no ha crecido tampoco lo ha hecho su unidad productiva. Esto es que si bien no es un Capital Social que se pueda asociar a un éxito económico si es un Capital Social exitoso para sobrevivir.

En el caso de Elena (55 años) es algo distinto. Las relaciones de intercambio externas de la familia tiene otras características. Si bien ambas mujeres participan en instituciones vecinales, Elena (55 años) lo hace en un club de ancianos perteneciente a la Iglesia Católica. En cambio, Oriana (59 años) participa activamente como 'fiel' en la iglesia evangélica. Esto hace que las relaciones de intercambio tengan características diferentes independientemente de que sean redes sociales vecinales.

Elena (55 años) trabaja y participa en un club de ancianos ubicado al lado de su residencia. Entonces las relaciones sociales han sido establecidas con sus pares (abuelos (as)) como también por personas que viven en la misma población (los abuelos también viven en la misma población). Que su red social no se restrinja tan sólo al club de ancianos y que se desenvuelva con vecinos, hace que su círculo social sea menos conectado que el campo social constituido por Elena.

En este sentido, Elena (55 años) obtiene de su red social recursos más heterogéneos, objetivos y subjetivos (Oriana, en cambio, ha obtenido más recursos subjetivos). Pero también Elena (55 años) ha obtenido contactos y buenos datos, lo que hace de esta relaciones sociales más funcionales y útiles para su desenvolvimiento productivo a pesar de su precario nivel económico. Al ser relaciones de persona a persona, con sus pares del barrio, tales relaciones de intercambio están basados por la

informalidad del trato y por la confianza, lo que ha hecho que tenga una evaluación positiva de su red social.

En resumen, que las redes sociales de ambas microempresarias tengan grados de conectividad diferentes ha hecho que tal estructura social se asocie a distintos niveles económicos de sus respectivas unidades productivas. Oriana (59 años) que ha constituido redes sociales con una alta conectividad, debido a su participación en la iglesia, ha hecho que sea un campo social restrictivo. Es un red social que sólo ha sido fuente de recursos subjetivos (apoyo moral y consejos). En cambio Elena (55 años), que ha constituido una red social con una menor conectividad, tiene un campo social más abierto debido a que no sólo es en el club de ancianos en donde a incorporado lazos sociales sino que también en el propio vecindario. Esto ha hecho que tenga un acceso a una mayor diversidad de recursos.

Este planteamiento se refuerza con la información relacionada con el incremento de lazos sociales para ambas mujeres. En el caso de Oriana (59 años), durante la trayectoria económica no ha incrementado su Capital Social. En cambio, Elena (55 años) en la medida que desarrolla su actividad económica ha ido incrementando su propio Capital Social. Esta diferencia ha tenido como consecuencia que una unidad económica, aún cuando se encuentre en una situación precaria, tenga un mejor nivel económico aunque siempre en un rango de sobrevivencia.

### c. El Bloque Parental y Bloque No Parental: La Distancia Física, la Distancia Económica y la Confianza

Como ya se ha mencionado para el caso de estas mujeres la presencia de un Bloque Parental al interior de sus redes sociales esta reducido a una sola persona por lo que se puede plantear que su carencia es sustituida por un Bloque No Parental numeroso constituido principalmente en el barrio y en la población en que viven.

Oriana (59 años) ha incorporado a su red social sólo un lazo familiar, a su hijo. Este lazo se ha convertido en un soporte importante para la constitución de esta pequeña unidad económica. En este sentido, se puede pensar que todos los miembros de una familia residencial van a ser parte de una red

social; y más aún cuando se habla de familias cercanas a la pobreza, pero tal situación no es una condición *cine qua non*. Si bien toda la familia esta cruzada por la precariedad en la que viven y se pueden apoyar en todas las dimensiones que dicen relación con la reproducción familiar, también es cierto que no todos son un aporte y un apoyo en la dimensión productiva de la microempresaria. Pero cuando existe un apoyo por parte de ellos, la cercanía que da vivir en la misma vivienda es crucial para que se entable un sistema de ayuda:

*“ en la casa no me apoyan mucho, salvo un hijo, porque no les gusta, al menos mis hijos, no les gusta los que yo hago porque les da vergüenza que yo venga a la feria, pero yo les digo que es una manera de ayudar en la casa, si ellos no pueden dar tampoco no me pueden prohibir que lo haga yo (...) si yo tengo 8 hijos, pero que están conmigo son 3, los otros están todos casados y lejos de Santiago (...) pero ellos no me han apoyado, porque como están lejos... además que no me gusta estar pidiendo, si ellos quieren ayudar saben mi necesidad, yo no tengo porque andar pidiendo”* (Orlana, 59 años)

El caso de Elena (55 años) es un tanto distinto porque su grupo familiar se reduce a ella y su marido. Esto ha significado que el marido se convierta en un apoyo importante para su pequeña unidad económica. En este sentido, su marido al tener un trabajo de poca estabilidad ha hecho que la actividad económica de Elena (55 años) se convierta en el modo de ingreso más importante del grupo familiar. Entonces esta microempresaria ha tomado, paulatinamente, el rol de jefa del hogar.

*“Hasta el momento yo no he estado nunca cesante, porque yo en mi casa por ejemplo atiendo a la gente, hago fundas de silla, y así tengo plata, tengo la plata segura en la casa, pero en cambio mi marido no po’, mi marido ha estado meses sin trabajo (...) es que él es soldador, y tiene 4° medio incluso, pero él no se ha capacitado en ninguna otra cosa, él no..., el solamente es soldador, nada más que soldador, no es armador, no nada, entonces cuando no encuentra trabajo de soldador se queda sin trabajo.”* (Elena, 55 años)

Si bien las redes sociales de estas microempresarias han sido constituidas en la vecindad, el modo por el cual han establecido sus relaciones sociales son diferente del cómo lo han hecho las mujeres jóvenes. La constitución del Bloque No Parental esta íntimamente ligado a la pertenencia que tienen estas microempresarias en instituciones vecinales. Esta hace que no sólo la cercanía física (Barrio-Población) es una factor que ha influido en la constitución de su red social, si no que también la condición de ‘fieles’ o de ‘participantes’ en instituciones vecinales.

Para el caso de Oriana (55 años) el mantenimiento de un red social constituida en la misma poblacion, mediada por la iglesia, con altos grados de reciprocidad y confianza, hace que no sea relevante la distancia económica que tienen los componentes de su red social. Esto es que las 'hermanas' tienden a tener un mejor estatus socioeconómico. Por lo tanto, la desigualdad de estatus no es un factor que entorpezca las relaciones de intercambio debido a que dichas relaciones sociales están mediadas por un sistema de creencias como por la complicitad y las obligaciones propias de una institución como esta<sup>3</sup>).

Ahora bien, existe en el interior de las redes sociales de estas microempresarias lazos sociales establecidos con instituciones. Dichos lazos sociales se ha limitado, en el caso de Oriana (59 años) al Municipio, y en el caso de Elena (55 años), además del Municipio, una Financiera. Pero producto de tales vínculos no se ha obtenido buenos resultados. No han conseguido patente ni tampoco un préstamo.

Los lazos establecidos con instituciones tienen las mismas características encontradas en el resto de las redes sociales de este grupo de microempresarios de menor nivel económico. Es decir, al tener estos lazos una distancia social, económica y física mayor, han sido relaciones que han estado basadas en una reciprocidad negativa (no han obtenido nada), una escasa frecuencia en el intercambio (limitado tan sólo a un sólo contacto), y por ende, un nivel de confianza mediada por una reciprocidad negativa.

En resumen, las redes sociales de estas mujeres adultas si bien son numerosas también son redes sociales vecinales. Esto trae consigo que las relaciones de intercambio sean intensas (lazos fuertes). En este sentido, ha sido un campo social exitoso para la sobrevivencia, no así para el desarrollo de la actividad productiva. Su precaria situación se refleja en una alta conectividad de sus redes sociales, un campo social que se restringe y que no se amplía más allá de la vecindad, de la comuna o más lejos. Un campo social con estas características revela una incapacidad de innovación social que permita un

---

<sup>3</sup>Se dice complicitad y obligaciones al interior de una iglesia en el sentido de que la sólo asistencia a reuniones periódicas implica un intensidad de las relaciones, y por tanto, del intercambio. Ahora, que las 'hermanas' tengan un mejor nivel económico no es un impedimento para que se constituyan en una fuente incondicional de recursos, incluso, si es viven lejos: las reuniones de la iglesia se constituyen en un espacio de intercambio al igual que el mercado pero con otras características.

fuerte incremento de las redes sociales. Esto es que se tiende a mantener las mismas redes sociales en el tiempo al igual que el mismo nivel de su unidad productiva.

### 2.3. LOS HOMBRES:

#### a. David y Luis: su reinicio productivo y su actual precariedad

Finalmente se encuentran dos microempresarios que están a cargo de unidades económicas que actualmente tienen una producción destinada para la sobrevivencia y para hacer frente una situación de cesantía. Una característica propia de estas unidades económicas es que tienen una trayectoria productiva descendente. Esto es porque son microempresarios que trabajaron de manera formal antiguamente pero que por distintas razones trabajan actualmente de manera informal en el mercado local de Pudahuel Sur. Desde esta perspectiva, si bien su llegada al mercado local ha sido reciente (1 a 2 años), el inicio de su actividad económica es anterior (3 a 5 años). A pesar de que llevan poco tiempo trabajando en el mercado local, su nivel económico actual es más elevado que el de las mujeres (jóvenes y adultas) que componen este grupo. Es decir, son microempresarios que tienen una tendencia a capitalizar.

Estas unidades económicas informales están a cargo de hombres que trabajan el rubro de confecciones y que tienen una antigüedad en la actividad que va desde los 3 a 5 años, por lo que tienen una trayectoria productiva importante (**ANEXO N°26**). Son dos los casos que tienen estas características a pesar de que no tengan la misma edad: uno es adulto (David 42 años) y el otro es joven (Luis 31 años). Ambos casos tienen una trayectoria productiva similar debido a que su nivel económico a disminuido en el tiempo. Pero la constitución del Capital Social para cada uno de los casos es diferente. Para tener una mejor comprensión del por qué el Capital Social para ambos casos es diferente a continuación se describe las características que tienen sus redes sociales y su relación con la propia trayectoria productiva (**ANEXO N°27 Y N°28**).

b. Capital Social y trayectoria productiva: 'movidos' socialmente a pesar de su precaridad

Las redes sociales de Luis (31 años) y de David (42 años) son completamente diferentes. Esto por el hecho de que tienen diferentes tamaños y por tener distintos grados de conectividad. Por lo tanto, para una mayor claridad a continuación se describen las características del Capital Social para ambos casos.

Luis (31 años), un joven microempresario, tuvo un inicio productivo caracterizado por el hecho de tener un fuerte capital económico, conseguido a través de préstamos o producto del propio ahorro. Esto le significó tener un impulso y desarrollo económico importante en un inicio. Incluso llegó a trabajar de manera formal en otro mercado comercial de Santiago. Pero debido a distintas razones hoy en día Luis (31 años) trabaja de manera informal en el mercado local de Pudahuel Sur.

El vertiginoso impulso inicial que le permitió a Luis (31 años) trabajar de manera formal por un tiempo tuvo un término abrupto debido a la sencilla razón de que le *faltaba la experiencia necesaria en el rubro*. Esto se tradujo en un fracaso.

*"... yo trabajé como vendedor en el centro comercial en la Estación Central... siempre he estado ligado al comercio, y después decidí, con un poco de plata que tenía, arrendar un local en la estación (...) en el Persa Estación, pero... ya estaba en decadencia ya ese centro comercial y justo agarre mala fecha así que me fue super mal. Quede endeudado, con plata que pedí prestada... cuando me vine de allá en el persa, ya cuando entregue el local, decidí instalarme en esta feria, así en forma clandestina por ahora..." (Luis, 31 años)*

Posteriormente, a partir de su mala experiencia, este microempresario comienza nuevamente a trabajar en el mercado local de Pudahuel Sur. Es a partir de este nuevo impulso, que este microempresario comienza a crecer productivamente y a incrementar nuevamente su propio Capital Social.

En este sentido, la trayectoria productiva de Luis (31 años) se refleja en la constitución de su propio Capital Social. Sus redes sociales son numerosas las cuales están constituidas por un Bloque No Parental muy superior al Bloque Parental. Tal característica hace que su Capital Social sea muy similar al que tienen los hombres jóvenes que integran el grupo de microempresarios de mejor nivel

económico. Desde esta perspectiva, podemos observar que para el inicio de su unidad económica este microempresario cuenta con los parientes, vecinos y amigos de quienes obtiene recursos heterogéneos y relevantes para su desenvolvimiento productivo: enseñanzas, consejos, préstamo de dinero, entre otros. En el transcurso de su actividad productiva este microempresario a sumado e incrementado su red social incluyendo relaciones sociales con distintas personas en diferentes lugares pero especialmente en el mercado local al que se hace referencia.

Por lo tanto, la juventud de este microempresario le ha permitido constituir una red social similar a las redes sociales que tienen los jóvenes informales a cargo de unidades productivas de mejor nivel económico. Esto significa que es un microempresario 'movido' socialmente para el acceso a los recursos necesarios para desenvolverse productivamente. Sin embargo, esta situación no le ha permitido tener una microempresa que tenga una trayectoria productiva en ascenso, debido a la simple razón de que en la actualidad esta comenzando de nuevo su actividad microempresarial. Si bien su nivel económico actual puede ser catalogado como precario, en el corto tiempo que lleva trabajando en el mercado local a incrementado su productividad.

En síntesis, Luis (31 años) es un hombre joven que esta reiniciando su actividad productiva pero con la experiencia necesaria para salir adelante. Tiene una experiencia que no se limita sólo al rubro de trabajo sino que también es una experiencia social debido a que sabe como desenvolverse, sabe con quien cuenta y con quien no. Por lo tanto, no es extraño que haya construido un campo social numeroso compuesto por sujetos que viven en el vecindario y por sujetos lejanos social, física y económicamente. En este sentido, e hipotéticamente, se puede pensar que este joven tenderá a crecer productivamente debido a su movilidad para el acceso a recursos y porque, simplemente, cuenta con un Capital Social compuesto por los tres bloques de relaciones sociales (parentales y no parentales, e institucionales) de manera numerosa. Por lo que su precaria situación actual sólo podría ser atribuido a una situación fortuita, y no por el propio Capital Social.

El caso de David (42 años) es similar al caso anterior. Este es un microempresario que esta a cargo de una unidad económica que tuvo un inicio económico de ascenso vertiginoso llegando a trabajar formalmente en un mercado inclusive. Pero por distintas razones paso posteriormente a trabajar informalmente en el mercado local. A diferencia de Luis, este microempresario ha construido un

Capital Social basado en una red social pequeña. Esto es que su campo social es sumamente restrictivo. Ahora, la característica del Capital Social que tiene David (42 años) no se puede comprender sin conocer su propia historia productiva.

Se puede pensar que la precariedad actual de su microempresa se debería a la constitución de una red social pequeña, un campo social restrictivo, pero este no es el caso. Su precariedad se debe a una situación fortuita que ha tenido como consecuencia la constitución de una red social pequeña y una restricción de su campo social. David (43 años), que no pudo pagar un préstamo de una Financiera perdió la casa, lo que hizo que cambiara de residencia y arrendara en un departamento en Pudahuel Sur.

*"Me fue mal con el buzo a mí porque resulta que como yo no estaba metido en esta cuestión de la competencia, no tenía idea, en la importación (...) a uno que no sabe, lo hace tira, ahora no po, me voy en collera con cualquiera (...) en el principio, cuando empecé a encalillarme con el préstamo que pedí para partir, quede crítico, porque perdí todo, me quede sin nada, hasta perdí la casa, me quede sin nada" (David, 34 años)*

Por lo tanto, este hecho no sólo provocó que tenga un desarrollo económico precario sino que también ha influenciado que su red social sea pequeña debido a que vive en un lugar nuevo. El cambio de residencia provocó la pérdida de los lazos antiguos. Pero también le ha impedido incorporar lazos externos a la familia en su espacio inmediato (el vecindario) por el poco tiempo que lleva residiendo allí.

Por esta razón el Capital Social de David (42 años) se caracteriza por el hecho de que esta compuesto por sujetos que tienen una mayor distancia social, física y económica. Esto es que son lazos que se ubican lejos de su residencia tanto en espacios comunales y más distantes. Si bien esta red social pequeña puede parecer muy estratégica para tener un buen desenvolvimiento productivo, es un Capital Social que carece de vínculos cercanos social y físicamente, un Capital Social que este cerca para acudir frecuentemente.

### c. Bloque Parental y Bloque No Parental: La Distancia Física, Económica y la Confianza

En el caso de Luis (31 años) se observa que tiene una red social numerosa que ha sido constituida en el hogar, en el vecindario y en espacios físicos más lejanos. Esto revela que a pesar de tener en la actualidad una situación económica precaria (trayectoria productiva descendente) ha sido un joven que tiene una marcada movilidad para la búsqueda de recursos valiosos para su desempeño productivo.

Su numerosa red social está compuesta por dos lazos familiares: su esposa y su suegro. Con ambos parientes este microempresario mantiene una alta intensidad en el intercambio basado en una reciprocidad generalizada. A partir de este apoyo familiar este microempresario ha obtenido recursos heterogéneos e importantes como lo son los préstamos de dinero, buenos contactos y consejos, entre otros. Si bien no vive con el suegro, y éste vive lejos, se observa que la frecuencia con que se visitan está fuertemente influenciado por obligaciones propias del parentesco. Esto debido al hecho que se visitan frecuentemente todas las semanas. En este sentido, aún cuando el suegro de Luis (31 años) tiene una mejor situación económica, tal condición no ha hecho que se interrumpa el intercambio. Incluso, el hecho de que a través de su suegro obtiene valiosos recursos económicos, es una relación que se interesa en mantener.

Respecto al Bloque No Parental se observa que dichos lazos se ubican en el vecindario, en la comuna y más lejos inclusive. En este sentido, uno de los medios por los cuales Luis (31 años) ha establecido dichos contactos no se debe al hecho exclusivo de que viven cerca (vecindario) o trabajan cerca (mercado local) sino que también por el hecho de que son conocidos a través de la propia historia laboral anterior. Que aparezca el vecindario, el mercado local y la propia historia laboral como medios importantes para constituir su propia red social hace que dicho Capital Social se asemeje bastante al que tienen los microempresarios jóvenes que tienen un mejor nivel económico.

Desde esta perspectiva, detrás de las relaciones sociales de intercambio establecidas subyace una reciprocidad generalizada y equilibrada preferentemente. Si bien no son todas estas relaciones sociales de intercambio basadas en la ayuda mutua si son relaciones que tienen ciertos grados de confianza por lo que existe una buena evaluación del Capital Social constituido.

El caso de David (42 años) es diferente porque su red social es pequeña. El ha constituido su Bloque Parental en su propia residencia basado en su sólo lazo social (un hijo). Ahora bien, su pequeña red social esta constituida por un Bloque No Parental que se ubica más allá del propio vecindario. Esta característica ha hecho que dichos lazos sociales no sólo estén distanciados físicamente sino que también social y económicamente. Tal constitución de su red social más allá de su entorno más inmediato se debe al hecho de que David vive recientemente en el vecindario. Esto ha hecho que mantenga en su discurso una fuerte posición individual. Simplemente dice que ‘ha surgido sólo’ sin la ayuda externa de nadie.

*“yo solamente me he arreglado con mi familia no más, con mi hijo mayor, el Juan (...) él me ha prestado cuando de repente yo estoy desfinanciado, el me pasa por ser, 50, 70 mil pesos para que yo compre tela, bueno, y esas es la única persona con la que me meto, con mi familia no más”*  
(David, 42 años)

La constitución de lazos no parentales lejanos social, económica y físicamente ha sido producto de que es ‘nuevo’ en el vecindario. Por lo tanto, se ha visto en la necesidad de buscar por otros medios el incremento su red social ya sea a través de avisos para llegar a una institución o a través de algún medio de comunicación. En este sentido, a diferencia de las mujeres, David (42 años) no tiene el problema de llevar a cabo el trabajo doméstico propio del hogar (lo hace su mujer) por lo que tiene el tiempo suficiente como para dedicarse a su desenvolvimiento productivo y social, y por ende, gastar su tiempo en ‘moverse’ para el acceso de recursos.

Entonces la constitución de lazos distantes físicamente se debe a dos razones: la primera razón tiene que ver con que a tenido un cambio residencial que le ha implicado ‘ser nuevo en el vecindario’, y la otra razón es por el hecho de que ‘es hombre’. El ser nuevo en un vecindario ha implicado que no tenga un tiempo suficiente de residencia en un espacio social tan importante como es el barrio; y el hecho de ser hombre significa que no tiene que encargarse de las actividades propias del hogar, como es el caso de las mujeres.

La constitución de un Bloque No Parental integrado por sujetos de mayor distancia social, económica y física, se debe a la propia historia productiva. Esto porque dichos lazos sociales aunque se ubican

lejos de su residencia, son lazos que son contactados para hacer frente su precaria situación económica. Esto es, por una necesidad obtener un préstamo con una Financiera o para efectuar un trámite para la obtención de la patente de trabajo. En este sentido, los resultados de dichas relaciones establecidas con las instituciones ha sido negativa. No obtuvo la patente del Municipio. Pero también, si bien obtuvo el dinero a través de la Financiera, el no pago del préstamo le significó perder su propia casa. En fin, el ser nuevo en el vecindario ha influido en la actual constitución de su red social: pequeña y carentes de vínculos cercanos física, social y económicamente.

Por lo tanto se puede decir que las relaciones de intercambio que ha tenido David (42 años) con el Bloque No Parental a estado marcado la formalidad en las condiciones en que se estableció dicho intercambio, por bajos grados de confianza y por una reciprocidad que se puede definir como negativa. Esto ha traído como consecuencia que David (42 años) tenga una evaluación y una percepción crítica de dichas relaciones de intercambio. De cualquier manera las relaciones sociales que ha establecido este microempresario están caracterizadas por el hecho de que la intensidad del intercambio es nula (se limita a un sólo contacto).

### 3. La conectividad de las redes sociales

Los grados de conectividad que tienen las redes sociales de este grupo de microempresarios son heterogéneas. Pero tienen algo en común: son redes sociales muy conectadas o son redes sociales carentes de conectividad. Esta característica permite diferenciar a estas redes sociales con las redes sociales de los microempresarios que tienen un mejor nivel económico. Para una mayor claridad describamos los casos más representativos de esta situación.

María, una microempresaria joven, ha constituido una red social pequeña y familiar. Esto hace que todos los familiares que componen su red social se conozcan entre sí. Entonces su red social tiene altos grados de conectividad. Ella al tener un desenvolvimiento social basado sólo en la familia le ha permitido tener un apoyo permanente. Sin embargo, tal constitución de un campo social con esta característica no es funcional para lograr un buen desenvolvimiento productivo. Lo cierto es que si bien el apoyo familiar es siempre importante, también lo es el tener un bloque de relaciones externas del hogar. Tal afirmación se basa en la realidad de los microempresarios más desarrollados quienes

han constituido un Bloque No Parental más numeroso que un Bloque Parental. Esto se debe a que a través de la constitución de un Bloque No Parental se obtiene recursos diversificados y funcionales para el quehacer productivo.

Oriana, Elena (mujeres adultas) y Elizabeth (mujer joven) han constituido redes sociales en la propia vecindad con altos grados de conectividad. Tal constitución de sus redes sociales puede ser asociado a su situación de pobreza debido a que su campo social es restrictivo. Como no abarca más allá del barrio y de la población su campo social no permite un acceso más diversificado de recursos para su propio desenvolvimiento productivo. Sin embargo, dicho campo social si es funcional y exitoso para la sobrevivencia.

David, (hombre adulto) ha constituido una red social pequeña caracterizada por incorporar a sujetos que están en una situación de mayor distancia social, económica y física. En este caso, se observa la inexistencia de conectividad en su red social. Tal campo social, que puede parecer muy estratégico, no se asocia a un buen desenvolvimiento productivo debido a que es un campo social pequeño. Su red social si bien permite ver que es un sujeto que se mueve socialmente lejos del hogar, más allá de la familia, de la vecindad y de la población, carece de un Capital Social que este, sencillamente, 'alli' (cerca mío) para ocuparlo frecuentemente.

Por lo tanto, la constitución de redes sociales con una alta conectividad que se restringe sólo a la familia o la vecindad; o redes sociales sin conectividad basado en lazos sociales lejanos física, social y económicamente, no se asocia a un buen desenvolvimiento productivo. Esto permite plantear que el Capital Social de estos microempresarios no es integral. Es decir, o se basa en la familia y se deja a fuera a los lazos externos del hogar; o esta basado solamente en la misma vecindad sin el apoyo familiar, o esta basado sólo en contactos con instituciones y se deja de laño todo el espectro social más cercano. Esto hace que un campo social restrictivo no permite generar una mayor diversidad de recursos para desarrollarse en la actividad microempresarial.

Desde esta perspectiva, el campo social más funcional para desarrollar una unidad económica esta basado en un Capital Social que considere todo tipo de relaciones sociales y de manera numerosa.

Esto es que exista, conjuntamente, una integración comunitaria (horizontalidad) y una integración no comunitaria (verticalidad). Pero sobre este punto se volverá más adelante en las conclusiones.

## **C. El Capital Social y los factores que influyen en su conformación**

### **1. EL BLOQUE PARENTAL**

#### **1.1. La falta de apoyo familiar**

En general se debe plantear que estas redes sociales carecen de lazos familiares (salvo un caso). Dicha situación influye en la necesidad de ampliar el campo social hacia el exterior de la unidad doméstica llegando a constituir un Bloque No Parental mayor. Si se observa el caso de los microempresarios de mayor nivel económico, la presencia de un Bloque Parental era un factor importante al momento de explicar su éxito económico. En cambio, en los microempresarios que tienen un menor nivel económico, la escasa presencia de un Bloque Parental permite plantear una primera conclusión: la familia es un factor importante para realizar una actividad microempresarial de buena forma.

Esto permite plantear que la falta del apoyo familiar lleva a estos microempresarios a abrir su campo social al ámbito público, externo del hogar. De este modo, se suple la carencia de apoyo familiar con la incorporación de sujetos externos del ámbito doméstico con quienes se intercambia y se accede a recursos importantes para realizar la propia actividad económica. En este sentido, la falta de la familia ha significado carecer de vínculos caracterizados por la incondicionalidad y por el altruismo propio de la parentela, lazos siempre importantes en los momentos difíciles y de inseguridad que se vive. Esto ha hecho que, en algunos casos, las relaciones externas del hogar tomen características parecidas a la de los lazos familiares.

#### **2. La familia, su cercanía física y la alta intensidad del intercambio**

Lo primero que se debe decir es que hablar de un Bloque Parental propiamente tal en estos microempresarios trae ciertas dificultades debido a que el número de parientes que integran estas redes es muy reducida. Aún cuando su presencia es escasa se pueden dar ciertas luces al respecto.

Los parientes se ubican en el mismo hogar o en la vecindad de modo que dichas relaciones sociales son de una alta intensidad en el intercambio basado en la confianza con fuertes grados de reciprocidad.

En general, se observa que los parientes se ubican preferentemente en el mismo hogar del microempresario y por lo tanto la intensidad del intercambio es fuerte. Su presencia al interior de estas redes sociales depende de la cercanía física a la que se ubican. Entonces las relaciones de intercambio con los familiares está dado por la oportunidad vivir con ellos y compartir una misma cotidianeidad. En este sentido, estas unidades económicas son trabajadas y dependen de una familia residencial pequeña que actúa como soporte para mantenerse en el tiempo y, de este modo, sobrevivir.

El único caso en que la red social está constituida esencialmente por parientes (caso de María) permite establecer que dichos lazos no sólo están ubicados en el mismo hogar si no que también se ubican cerca. Esto es en el barrio o la misma población en que la microempresaria habita. Esta situación ha implicado que efectivamente una distancia física pequeña ha permitido que con ellos se mantenga una intensidad en el intercambio importante. En cambio, con un pariente que viven lejos se mantiene una menor frecuencia de contactos, y por ende, una menor intensidad en el intercambio en comparación a la familia residencial.

En síntesis, a diferencia de los microempresarios de mejor nivel económico quienes han incorporado a un Bloque Parental independientemente de la distancia física, estos microempresarios de menor nivel económico tienden a restringir su Bloque Parental al hogar y el barrio.

### 3. La familia y la distancia económica: los recursos y la evaluación de las relaciones de intercambio

En aquellos casos en que los parientes viven en el mismo hogar o que viven cerca (barrio) la distancia económica tiende a ser igual que la del microempresario, y en aquellos casos en que el microempresario tiene la calidad de allegado, la distancia económica de estos parientes es mayor: tiene una mejor situación económica.

Respecto al flujo de recursos, a la evaluación que hacen los microempresarios y a las condiciones en que se efectúa el intercambio, se encuentran las mismas tendencias existentes respecto a los parientes de los microempresarios de mejor situación económica. Es decir, se observa un flujo de recursos heterogéneos (recursos objetivos y subjetivos) y una 'incondicionalidad' en el intercambio basado en la confianza. En este sentido, estas relaciones sociales familiares son muy bien evaluadas.

Por lo tanto, si bien los parientes no son el tipo de vínculos predominante al interior de sus redes sociales, y más aún, son escasos, su apoyo es importante para la sobrevivencia. Sin embargo, la baja presencia de estos vínculos se suple con la inclusión de vínculos externos de la familia, principalmente, en el vecindario.

#### 1.4. Síntesis de las características del Bloque Parental

Resumiendo, la familia al interior de las redes sociales no ha sido un recurso social relevante para tener un buen desenvolvimiento productivo debido a que su número es prácticamente inexistente. En este sentido, se podría hipotetizar que la carencia del apoyo familiar ha traído como consecuencia que tengan el nivel económico actual. Sin embargo, la familia ha sido relevante para mantenerse en la actividad productiva y para enfrentar momentos difíciles gracias a la incondicionalidad de este tipo de lazos. Tal incondicionalidad se puede caracterizar de la siguiente manera:

- La distancia física de los parientes es mínima, viven en el mismo hogar o se ubican en el barrio o población. Por lo mismo, la intensidad del intercambio que con ellos se mantienen es alta: a menor distancia física mayores oportunidades de acceso y de relaciones.
- La distancia económica existente entre el microempresario y su parientes tiene directa relación con la distancia física a la que se ubican. Los parientes tienen el mismo nivel económico que el microempresario cuando viven juntos. Y los parientes tienen una mejor situación económica cuando el microempresario vive como allegado. De todos modos, existe la tendencia de que las relaciones de intercambio se efectúe con parientes de una igual situación económica. Dicha igualdad

socioeconómica es un factor relevante a la hora del flujo de recursos porque ‘se conocen las carencias y las dificultades del otro’.

- Entonces la familia vive ‘cerca’, tiene una situación económica igual que la del microempresario y son una fuente de recursos heterogéneos. Estas características hacen que las relaciones de intercambio que se establecen con la familia sean permanentes, incondicionales y basadas en una reciprocidad generalizada. Por lo tanto, la familia se constituye en un elemento crucial y relevante para poder hacer frente distintas situaciones de inseguridad que los microempresarios viven. Sin embargo, su escasa presencia en las redes sociales no ha hecho que sean un apoyo relevante para lograr el éxito económico.

## 2. EL BLOQUE NO PARENTAL

### 2.1 La Distancia Física y la Intensidad del Intercambio:

Las mujeres con su buena vecindad y los hombres más allá de su entorno inmediato

El análisis de la información permite plantear una tendencia clara: las mujeres en su totalidad (jóvenes y adultas) tienden a construir sus redes sociales, desde un punto de visto de la espacialidad, en la vecindad (barrio-población). Esta característica es propia de mujeres que no han tenido un desarrollo productivo en el tiempo. Esto sólo confirma una tendencia general propuesta por otros estudios, en el sentido de que ‘ser mujer’ no permite constituir redes sociales más allá del vecindario debido a las actividades domésticas. Esta característica que tienen las redes sociales de estas mujeres genera diferencias respecto a las redes sociales de las mujeres que tienen un mejor nivel económico tanto en las características que tienen las relaciones de intercambio como en los grados de conectividad de las propias redes sociales.

La constitución de redes sociales en el espacio urbano inmediato de la residencia trae consigo una alta intensidad en el intercambio. La cercanía física permite tener mayores oportunidades de relacionarse socialmente debido a que son lazos de fácil acceso. Si embargo, estos lazos si bien han permitido un acceso a recursos importantes no son lazos que puedan asociarse a un buen desenvolvimiento productivo.

Si bien la constitución de redes sociales por parte de las mujeres ha sido principalmente en la vecindad, esto no significa que detrás del intercambio exista una igualdad en el estatus socioeconómico. Efectivamente las mujeres han incluido en sus redes sociales a vecinos (as) con una mejor situación económica debido a que de estas personas pueden obtener recursos económicamente más valiosos. Sin embargo, como las diferencias de estatus económico no son grandes, tales recursos que fluyen en las relaciones de intercambio no ha sido un soporte económico que les permita salir de su precaria situación.

*Podemos plantear que estas mujeres han incorporado relaciones sociales que están mediadas no sólo por una fuerte intensidad del intercambio si no que también por altos grados de confianza y de reciprocidad. Tal constitución del Bloque No Parental está influida substancialmente por la distancia económica existente. Es decir, las desigualdades económicas entre los miembros de una red no significa una interrupción del intercambio ni menos en los grados de confianza que las rige. Por lo que se puede concluir que lo planteado por Lomnitz (1975) respecto a una barriada pobre mexicana no es aplicable a la situación de estas microempresarias. Es decir, las desigualdades económicas de los miembros de una red no han sido un obstáculo para la constitución de dichas redes sociales.*

El modo por el cual estas microempresarias constituyen el Bloque No Parental es distinto del cómo lo han hecho las microempresarias de mejor nivel económico. Si los microempresarias de mejor nivel económico han constituido su Bloque No Parental a través del mercado local en el que trabajan o a través de la propia historia laboral, se observa que las microempresarias de menor nivel económico lo hacen principalmente de dos manera: por la vecindad (cercanía física) o porque participan en instituciones vecinales (iglesia o clubes).

Para estas microempresarias de menor nivel económico no aparece el mercado local como un lugar relevante para la incorporación de nuevos vínculos, y cuando existe, se debe al hecho de que el mercado esta ubicado en el mismo vecindario. Tal situación permite decir que estas microempresarias tienen a la familia residencial como un soporte social importante (aunque escaso) o tienen a dichas relaciones dadas por la vecindad como su principal apoyo, pero nunca la mixtura de ambos tipos de

vínculos ni tampoco en grandes cantidades. Un caso ejemplificador de esta situación es el discurso que tiene Elizabeth (29 años) respecto a la familia y a los ‘conocidos’ que circundan su residencia:

*“con nadie de la familia me meto... con nadie, el puro caballero ése de la feria que gracias a él, un extraño de nosotros nos ha ayudado harto más que un familiar o un hermano, nosotros somos solitos, con nuestro capital y todo, ósea juntando de a poquito la plata pero nosotros sólo, nosotros empezamos con poquitito con esto y así nos a dado para vivir, pero nada de préstamo, no quiero nada de eso (...) no lo veíamos hace más de un año, cuando de repente, hace como un o dos semana llego a la casa, pero su apoyo super bueno porque él nos paso los moldes sin recibir plata a veces, a veces nos iba mal y no podíamos darle, a la pinta él, porque con él uno encontró más ayuda que con un familiar, a veces un familiar no lo ayuda tanto como un desconocido a veces” (Elizabeth, 28 años)*

En general, el hecho de constituir sólo redes sociales vecinales ha provocado que se reproduzca un campo social que si bien no ha sido funcional para el éxito de la actividad productiva, si ha sido eficiente para la sobrevivencia. En este sentido, debido a su precario nivel económico, estas mujeres cuando acuden o incorporan lazos lejanos física, social y económicamente, como las instituciones prestamistas o de apoyo (municipalidad), su misma precariedad no les ha permitido entablar relaciones de intercambio permanentes o efectivas (no se puede pagar la patente o no cumplen con los requisitos para un préstamo) lo que redobla los esfuerzos por mantener y cuidar las relaciones sociales propias de su vecindad.

Los microempresarios hombres, en cambio, tienden a incorporar constituir un Bloque No Parental no sólo en la vecindad sino que también más allá de los límites de la población, en la comuna y más lejos. Esta situación, diferenciadora del caso de las mujeres, permite plantear que el hecho de ser ‘hombres’ permite tener un tiempo valioso para tener una movilidad importante para el acceso a recursos necesarios para sus actividad microempresarial.

En resumen, se debe decir que las mujeres tienden a constituir sus sistemas de intercambio en el barrio o la población, y que los hombres tiende a constituir sus lazos con personas lejanas social, física y económicamente. En ambas situaciones, se puede apreciar lo siguiente respecto a la intensidad del intercambio que con el Bloque No Parental se mantiene: La cercanía física, en caso de las mujeres, ha permitido mantener relaciones de intercambio permanente lo que se debe a la accesibilidad y a la oportunidad de verse permanentemente por la simple hecho de que se ‘vive cerca’. En cambio, en el

caso de los hombres, sucede lo contrario: a mayor distancia física menor es la intensidad en el intercambio.

Por lo tanto, lo planteado por Lomnitz (1975) respecto a la relación existente entre la intensidad de las relaciones de intercambio con la distancia física es efectivo. Esto es que mientras más distantes se encuentren las personas, menor va a ser la intensidad de intercambio. Por el contrario, mientras más cerca se ubiquen las personas, mayores son las oportunidades de relacionarse socialmente, y por ende, mayor es la intensidad del intercambio.

## 2.2. El Bloque No Parental y la Distancia Económica: el caso de hombres y mujeres

Ahora, respecto a la Distancia Económica existente entre el Bloque No Parental y el microempresario se observa lo siguiente: en primer lugar se contactan con personas de una mejor situación socioeconómica; en segundo lugar con sujetos de una igual situación socioeconómica; y en tercer lugar, y en cantidades casi inexistentes, con sujetos de una menor situación socioeconómica.

Estas tendencias se deben, muy posiblemente, a la pobreza que tienen estos microempresarios. Esto es que se relacionan con sujetos de una mejor situación socioeconómica debido a que en ellos han encontrado una fuente de recursos económicos importantes. Sin embargo, la constitución de un Bloque No Parental con esta característica (mejor nivel económico) no se traduce en tener una actividad productiva exitosa. Esto se debe a que aún cuando la información indica que el Bloque No Parental tiene una mejor situación socioeconómica, y que por lo mismo, pueden ser una fuente de recursos importantes, son personas que viven en la misma vecindad. El hecho de que sean 'vecinos' hace que las diferencias de estatus socioeconómico no sean grandes, y por lo mismo, no siempre son una fuente de recursos económicamente valiosos.

## D. Recapitulación final

Recapitulando, se puede sintetizar las características del Capital Social de este grupo de microempresarios de la siguiente manera:

a) El Capital Social que estos sujetos han utilizado para desenvolverse en la actividad microempresarial, una actividad caracterizada por la precariedad y la pobreza, es un Capital Social que no demuestra ser funcional para el logro de un desarrollo productivo. Es un Capital Social que puede muy bien ser asociado a su propia situación de precariedad. Desde esta perspectiva el Capital Social de estos microempresarios se diferencia del Capital Social de los microempresarios de mejor nivel económico en tres factores que están interrelacionados entre sí: el tamaño de la red social, los grados de conectividad de la red social y por la presencia o no de los tres bloques de relaciones sociales.

b) Respecto a los parientes se debe decir que su presencia es escasa. Si bien las unidades económicas son trabajadas o han dependido de una familia residencial pequeña, su presencia escasa no es un soporte para el éxito económico pero sí para la sobrevivencia. Esto implica que si para los microempresarios de mejor nivel económico la familia sí ha sido un apoyo importante para el éxito económico, para los microempresarios de menor nivel económico la falta de apoyo familiar no ha permitido un buen desempeño económico.

El Bloque Parental al ubicarse en el mismo hogar o en la vecindad hace que dichas relaciones sociales sean de una alta intensidad en el intercambio, basados en la confianza y en la reciprocidad generalizada. Por lo tanto, su constitución ha dependido de la cercanía física debido que con ellos se comparte cotidianamente. Entonces en comparación con el Bloque Parental de los microempresarios de mejor nivel económico que integran a familiares tanto en el mismo hogar como lejos del hogar, estos microempresarios de menor nivel económico no tienen una movilidad importante, restringiendo el Bloque Parental al hogar y el barrio.

c) La falta del apoyo familiar ha hecho que estos microempresarios tiendan a abrir su campo social al ámbito público, externo del hogar, para suplir tal carencia y así poder tener acceso a los recursos

necesarios y funcionales para realizar su actividad económica. En este sentido, la falta de la familia ha significado no tener vínculos caracterizados por la incondicionalidad, lazos siempre importantes en momentos difíciles y de inseguridad que diariamente se vive. Pero frente a esta situación, la falta de relaciones familiares ha hecho que las relaciones externas del hogar tomen características similares a la de los lazos familiares.

d) La situación económica de los parientes tiende a ser igual que la del microempresario (cuando viven juntos), y mejor en aquellos casos en que el microempresario tiene la calidad de allegado. Por lo tanto las diferencias de estatus económico no impide la constitución de relaciones de intercambio con los parientes. Desde esta perspectiva, dichas relaciones de intercambio son bien evaluadas debido al hecho de que son una fuente de recursos heterogéneos (recursos objetivos y subjetivos).

e) Se observa que la presencia de un Bloque Institucional al interior de las redes sociales es escasa. En este sentido, si bien la mayoría de los microempresarios ha acudido al Municipio alguna vez, de dichas relaciones sociales no se ha obtenido nada.

f) Las redes sociales de estos microempresarios tienen tamaños diversos. Pero en general tienden a tener redes sociales más pequeñas que las redes sociales de los microempresarios que tienen un mayor nivel económico. El tamaño pequeño de las redes sociales trae consigo que el campo social de estos microempresarios sea reducido. Pero también esta condición conlleva a que tengan acceso a *recursos más homogéneos*.

g) La conformación del Capital Social de este grupo de microempresarios no es homogénea. Se ha encontrado que estos microempresarios han construido un Capital Social con distintas características. Tal heterogeneidad encontrada se relaciona con los atributos de los sujetos (la edad y el sexo) como con la trayectoria y antigüedad en la actividad.

h) Las mujeres en su totalidad (jóvenes y adultas) tienden a construir sus redes sociales, desde un punto de vista de la espacialidad, en la vecindad (barrio-población). Esta característica confirma una tendencia general propuesta por otros estudios en el sentido de que el género femenino no permite integrar en sus redes sociales a sujetos lejanos físicamente debido a las actividades reproductivas

propias de la familia. Pero esta situación también establece y determina una serie de características diferenciadoras de aquellos microempresarios de mayor nivel económico tanto en las formas que toman las relaciones de intercambio como en los grados de conectividad de estas redes sociales.

i) Las microempresarias que han construido redes sociales fundadas en la vecindad han incorporado relaciones mediadas por una fuerte intensidad del intercambio, con altos grados de confianza y de reciprocidad. Tal constitución de dichas relaciones no parentales no son influidas substancialmente por la distancia económica. Es decir, las desigualdades económicas entre los miembros de una red no ha significado una interrupción del intercambio ni menos en los grados de confianza que las rige.

j) Las microempresarias han construido un Bloque No Parental en espacios cercanos físicamente de su residencia. Los modos por los cuales ellas llegan a relacionarse ha sido por la vecindad o lo han hecho porque participan en instituciones vecinales. En este sentido, el mercado local no es un lugar relevante para la incorporación de nuevos vínculos, y cuando existe se debe a que el mercado está ubicado en el mismo vecindario. Tal situación permite decir que estas microempresarias o tienen a la familia residencial como un soporte social importante (aunque escaso) o tienen a dichas relaciones dadas por la vecindad como su principal apoyo, pero nunca la mixtura de ambos tipos de vínculos ni tampoco en grandes cantidades.

k) Para el caso de las mujeres la carencia de lazos lejanos influye en que exista una restricción espacial hacia la vecindad lo que ha provocado que se reproduzca su campo social. Tal campo social aún cuando no ha permitido un éxito económico si ha sido existoso para la sobrevivencia. Estas mujeres cuando acuden o incorporan lazos lejanos espacialmente, como las instituciones prestamistas o de apoyo (municipalidad), su misma precariedad no les ha permitido entablar relaciones de intercambio permanente, lo que redobla los esfuerzos por mantener y cuidar las relaciones propias de su vecindad.

l) En el caso de los hombres (un adulto y un joven) si bien sus redes sociales son de distinto tamaño tienden a incorporar en sus redes sociales a sujetos lejanos social y físicamente. Esta situación, diferenciadora del caso de las mujeres, permite plantear que el hecho de ser 'hombres' les ha permitido tener un tiempo valioso para tener una movilidad importante para el acceso a recursos necesarios para sus actividad microempresarial.

m) Los grados de conectividad que tienen las redes sociales de este grupo de microempresarios (mujeres y hombres) son heterogéneas. Pero tienen algo en común: son redes sociales muy conectadas o son redes sociales sin grados de conectividad. Las implicancias de esta situación permiten diferenciar las redes sociales de estos microempresarios de menor nivel económico con las redes sociales de los microempresarios que tienen un mejor nivel económico.

Cuando un red social es pequeña y familiar su conectividad es alta. Por lo que cualquier desenvolvimiento social basado solamente en la familia si bien permite tener un apoyo permanente para el acceso a distintos recursos, no es un campo social que pueda ser asociado a un buen desenvolvimiento productivo. Si bien tener un apoyo familiar es siempre importante, también lo es el tener un bloque de relaciones externas del hogar debido a que a través de estas relaciones se puede aumentar la red social y acceder a un más variado tipo de recursos que sean funcionales para el quehacer productivo.

Cuando un red social es numerosa y con una alta conectividad basada en la vecindad, puede asociarse a un bajo nivel productivo debido a que se restringe el campo social más allá del barrio y de la población por lo cual este campo social no permite un acceso más variado de recursos para el desenvolvimiento productivo. Pero aún así, son redes sociales funcionales para mantenerse en el tiempo y hacer frente a la precaria situación en la que se encuentran.

Cuando un red social pequeña y sin conectividad, es decir, cuando esta basada en lazos distantes social, económica y físicamente también debe ser asociada a un escaso nivel productivo. En este sentido, si bien pueden parecer redes sociales estratégicas para el acceso de recursos y para un buen desenvolvimiento económico, su tamaño pequeño hace que sea un campo social restrictivo. Esto es que moverse socialmente lejos del hogar, más allá de la familia, de la vecindad y de la población, si bien puede permitir un flujo importante de recursos, la intensidad del intercambio es menor, y por ende, no está dicho Capital Social 'allí' (cerca mío) para ocuparlo frecuentemente.

Por lo tanto, se puede plantear que cualquier campo social restrictivo ya sea a un sólo bloque de relaciones sociales (familiar), o a un espacio físico determinado (la vecindad o sólo lazos sociales

lejanos) puede ser asociado a un menor nivel económico. Entonces las redes sociales de estos microempresarios tienden a tener un Capital Social no integral. Esto es que se basa en la familia y se deja a fuera a los lazos externos del hogar; o solamente en la misma vecindad sin el apoyo familiar; o sólo contactos con instituciones y se deja de lado todo el espectro social más cercano. Por lo tanto, se puede concluir que no sólo un campo social restrictivo no permite generar los recursos necesarios para crecer y desenvolverse bien para desarrollar una unidad económica, sino que también se puede concluir que el campo social más funcional para desarrollar una unidad económica esta basado en un Capital Social que considere todo tipo de relaciones sociales y de manera numerosa: En efecto, la integración comunitaria (horizontalidad) y la integración no comunitaria (verticalidad), en conjunto, aparece a la luz de la información obtenida como lo realmente relevante.

**CAPITULO 7:**  
**CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES**

## CAPITULO 7: CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

El objeto de este estudio es el Capital Social. Este estudio sobre el Capital Social se concreta con la utilización del Enfoque Teórico de Redes Sociales cuyo referente más inmediato y conocido lo encontramos con Lomnitz (1975) en su estudio acerca de la pobreza en una barriada mexicana y con Bott (1990) en su estudio acerca de las familias urbanas y roles conyugales efectuado en Londres, pero cuyas raíces se encuentran en la propia tradición *antropológica con estudios acerca del intercambio primitivo* (Mauss 1923; Shalins 1972; entre otros).

El universo de estudio es el sector microempresarial. La elección de este sector se debe al crecientemente protagonismo que se le ha dado en función del desarrollo del país. Se ha dicho que es un potencial elemento de generación de empleo y que su existencia y potencialización permitiría llenar los vacíos en la estructura económica en que se inserta la nación (Tapia 1993). Pero también se ha dicho que este sector se liga a la pobreza debido al hecho de que aglutina a una porción importante de la población que vive en condiciones de bajos ingresos. En este sentido, el sector microempresarial aparece a la luz de los planificadores económicos y sociales como un potencial elemento que permitiría la tan ansiada superación de la pobreza.

Desde esta perspectiva se concretó el objetivo general de esta investigación que trata conocer y de ver cómo el Capital Social de los microempresarios se vincula con su desenvolvimiento productivo, y por lo mismo, con su nivel económico. Esto, en el entendido que el Capital Social es "un recurso intangible que produce beneficios futuros y que surge de la relación entre personas" (Espinoza 1998). Esto es que el Capital Social, como sinónimo de redes sociales (Lomnitz 1998), permite en el ámbito social aprovechar las oportunidades disponibles teóricamente para todos.

Por lo tanto, este estudio encuentra su contexto en el ámbito social, en las relaciones de intercambio que rigen, no a la comunidad primitiva y pre capitalista, sino que a la comunidad urbana de la actualidad. En este sentido, el esfuerzo en que se ha concentrado este estudio es dar a conocer no sólo cómo es que los sujetos intercambian, sino que también, qué factores

son los que influyen en la constitución de su mundo social y cómo el sujeto urbano (el microempresario) hace sociedad y economía.

Por lo tanto, este estudio ha examinado la forma en que los sujetos microempresarios, insertos en sectores urbanos de escasos recursos, se adaptan a una situación de fragilidad y de precariedad, a través de un análisis de las estrategias que adoptan para generar recursos adicionales y necesarios para desarrollar y mantener sus unidades económicas en el tiempo, recursos los cuales, surgen de la relación entre personas: de las redes sociales. Entonces se cristalizó en este estudio un punto de vista distinto con el que se ha abordado típicamente a la microempresa, como es el de la economía. Esta visión, por el contrario, privilegia al actor inserto en la comunidad urbana que tiene su propia potencialidad: su propio Capital Social.

#### 1. Capital Social y Nivel Económico: dos dimensiones interrelacionadas

La primera conclusión de este estudio es que el Capital Social con que cuentan los microempresarios se ha ido construyendo y conformando en la medida que estos sujetos desarrollan sus unidades económica. En este sentido, no se puede pensar que producto de un determinado Capital Social se va tener una microempresas con un determinado nivel económico, o viceversa, que el nivel económico de una unidad productiva va a determinar la conformación de un Capital Social. Ambas dimensiones están interrelacionadas y ninguna de estas dimensiones prevalece por sobre la otra.

Pero no sólo se puede concluir que las características de un determinado Capital Social esta estrechamente ligado a un determinado nivel económico. También el Capital Social encuentra sus propias especificidades según el tipo de trayectoria productiva que ha tenido la actividad económica en el tiempo que se lleva en la actividad como también según los atributos propios de los sujetos (edad y sexo).

## 2. Capital Social, Trayectoria Productiva (<sup>1</sup>) y los atributos de los microempresarios.

La trayectoria productiva que tienen los microempresarios es un elemento que se asocia a la constitución del propio Capital Social porque la propia historia económica permite establecer cómo se han ido constituyendo y conformando las redes sociales. Por lo tanto, las características que toma un determinado Capital Social no sólo se asocia al nivel económico actual que tiene una unidad productiva sino que también al tipo de trayectoria que ha tenido el sujeto en la actividad ya sea una trayectoria ascendente, descendente o sin mayores variaciones en el tiempo.

De este modo el tipo de trayectoria productiva que tiene el microempresario influye en la especificidad que toma el Capital Social. Y el tipo de trayectoria productiva esta íntimamente influida por los propios atributos (sexo y edad) de los sujetos.

Los *microempresarios (as) que están a cargo de aquellas unidades económicas desarrolladas*, independientemente del tiempo que se llevan en la actividad y de la edad, han tenido una trayectoria productiva ascendente. Esto es que han incrementado en el tiempo su propia productividad. A este tipo de trayectoria productiva se asocia un Capital Social de gran tamaño que abarca a la familia, el vecindario, la comuna y más lejos. Son redes sociales que han sido establecidas independientemente de la distancia física, económica y social. Este campo social ha permitido tener un mayor acceso a oportunidades y recursos valiosos para llegar a tener, actualmente, un buen nivel y desempeño económico.

Las características del Capital Social de estos microempresarios (as) encuentra sus propias especificidades y diferencias a partir del género de los sujetos. Pero tales diferencias no son substanciales. Y esto es independientemente de la edad. Las mujeres tienden a privilegiar más a aquellos lazos familiares y vecinales que los más lejanos; los hombres, por el contrario, establecen lazos más lejanos a través de antiguos compañeros de trabajo o a través del propio

---

<sup>1</sup> La "trayectoria productiva" no es lo mismo "antigüedad" en la actividad. La trayectoria productiva se asocia al ascenso, descenso o permanencia en el tiempo del nivel económico. En cambio la "antigüedad" apunta al tiempo que se lleva en la actividad económica independientemente de las variaciones económicas de la propia microempresa.

mercado local. Esto se debe a que el hombre y la mujer tienden a efectuar distintas actividades en el ámbito doméstico. Sin embargo, a pesar de que las diferencias de género influyen en la constitución del Capital Social, no son diferencias substanciales. Es decir, tal situación para el caso de los microempresarios que logran el éxito económico, sólo representa una pequeña tendencia y, por ningún motivo, hace que el Capital Social de uno u otro sea muy distinto. Es decir, tienen un Capital Social que, en rasgos generales, es el mismo.

Otro atributo importante que influye en tener una trayectoria productiva ascendente y en la constitución de un determinado Capital Social es la edad del microempresario.

Los adultos (as) tienen una trayectoria productiva que ha ido en ascenso pero paulatinamente en el tiempo. Su mayor capital es la experiencia que tiene en la actividad. Dicha experiencia les ha permitido constituir un campo social que se ha estabilizado en el tiempo al igual que su propia unidad económica. Esto es que ocupan redes sociales útiles y eficaces en el tiempo, que luego de ser incrementadas, han tendido a estabilizarse y permanecer sin mayores cambios.

En el caso de los jóvenes, hombres esencialmente, se ha encontrado que a pesar de tener una antigüedad en la actividad menor que los adultos han construido un campo social igual que el de ellos, pero más inestable. En este sentido, cómo llevan poco tiempo en la actividad, su campo social numeroso está recién incrementándose. Esto hace presumir que con el tiempo podrán afianzar sus redes sociales y lograr así, al igual que los adultos, la estabilidad de su campo social en la medida que se estabilizan económicamente.

El hecho de que los hombres jóvenes incrementen su Capital Social tan vertiginosamente en un corto tiempo que llevan en la actividad se debe a una serie de características que se asocia a su propia juventud.

Se observa que detrás de dicho atributo existiría una mayor valoración por el "arriesgar" y el "emprender" debido a que se tiene un futuro por delante. Esto hace que tengan una fuerte ensoñación por su propio futuro porque, cómo están recién iniciándose en la actividad, tienen

la capacidad de asumir más riesgos ya que no tienen nada que perder. Pero también se asociaría ha dicho atributo, el manejo de un mejor nivel educacional que generaciones anteriores. En este sentido un mayor nivel educacional no sólo suple en buena medida la falta de experiencia que pudieran tener en la actividad económica, sino que también permite tener un más expedito acceso a instituciones prestamistas, y por ende, a relaciones sociales sumamente estratégicas.

*Los microempresarios (as) que están a cargo de aquellas unidades económicas menos desarrolladas han tenido dos tipos de trayectoria productiva: en descenso y de permanencia en el tiempo en un rango de pobreza. En general se ha encontrado que el Capital Social que puede ser asociado a la pobreza y a la sobrevivencia es aquel que esta basado en un campo social más reducido que el de los microempresarios de mejor nivel económico. Son redes sociales que están constituidas por un sólo bloque de relaciones sociales o están circunscritas a un sólo espacio físico. Esto es que no son redes sociales integrales. Es decir, no son redes sociales que integran a todo tipo lazos sociales de manera numerosa y en variados lugares o espacios físicos.*

En este sentido, la especificidad de aquel Capital Social que puede ser asociado a la pobreza, al igual que en el caso de aquellos microempresarios más desarrollados, está relacionado no sólo al tipo de trayectoria productiva que se ha tenido en el tiempo sino que también a los propios atributo de los sujetos.

En general, son las mujeres, independientemente de la edad, las que están a cargo de unidades económicas de bajo nivel económico con una trayectoria productiva que ha permanecido en el tiempo sin variaciones. El Capital Social que se asocia a su pobreza esta compuesto por redes sociales basadas sólo en la familia o sólo en la vecindad. Esta cualidad tiene directa relación con la necesidad de complementar sus actividad reproductivas, propias de la familia, con las actividades estrictamente económicas.

De acuerdo a los resultados de este estudio se puede pensar que para el caso de las mujeres jóvenes que están recién iniciándose en la actividad económica tenderán a basarse socialmente

primero en la familia y después en la vecindad. Esto, porque es un "Capital Social" que está cerca. Un campo social con esta característica no demuestra ser dinámico ni funcional para un éxito económico pero sí para mantenerse económicamente mientras que no logre su desarrollo.

Cuando una mujer lleva muchos años en la actividad económica y se mantiene en el mismo rango de pobreza la construcción de su campo social tiende a ser más bien vecinal. Esto hace que un campo social con estas características, independientemente de su tamaño, si bien no es funcional para un éxito económico sí lo es para la sobrevivencia.

La existencia de unidades económicas con una trayectoria productiva descendente, a cargo de hombres esencialmente, se asocia a un Capital Social muy distinto que el de las microempresarias. Tal diferencia está dada por el hecho de que es un Capital Social que está basado en lazos sociales lejanos, más allá del propio vecindario y de la población. Esto indica que, independientemente de la edad de los sujetos, es un Capital Social que no tiene una eficacia social con su entorno inmediato. Esto hace repensar la importancia de los lazos sociales basados en la familia o en la vecindad.

Por otro lado, aquellas unidades económicas que han tenido una trayectoria productiva que ha disminuido en el tiempo están a cargo de hombres relativamente jóvenes. En este sentido, la disminución de la productividad se ha debido por malos negocios o préstamos no devueltos. Esto refuerza la existencia de una característica, que se asocia a la propia juventud, que es la capacidad de arriesgar. Entonces, su precario nivel económico sólo es resultado de una situación fortuita. Por tal motivo, se podría hipotetizar que en el futuro, y con la antigüedad en la actividad, su trayectoria productiva tenderá al ascenso en la medida que establezca su propio campo social y tenga una mayor experiencia en la actividad.

### 3. Capital Social y la antigüedad en la actividad económica: la estabilidad e inestabilidad del campo social

Se concluye en este estudio que aquel Capital Social que permite llevar a cabo con éxito la actividad económica no depende necesariamente del tiempo que se lleva en la actividad. En este sentido si bien la antigüedad puede ser un factor que influya en la estabilidad de un determinado campo social, éste no es un factor que determine, necesariamente, un éxito económico. No por llevar muchos años en la actividad económica va a significar un buen desempeño productivo en el presente. Y no por llevar pocos años en la actividad va a significar un mal desempeño productivo en el presente.

Lo cierto es que una mayor antigüedad en cualquier actividad que se realice implica la aprehensión de una mayor experiencia tanto en la actividad que se realiza como también en el manejo del campo social. En este sentido, una mayor antigüedad en la actividad económica va a influir en la constitución de un Capital Social más estable y permanente. Por el contrario, una menor antigüedad en la actividad va a significar una menor experiencia en la actividad pero también una constitución del Capital Social menos estable y permanente.

Por lo tanto, podemos concluir que la antigüedad en la actividad económica efectivamente influye en la estabilidad o inestabilidad del campo social que cualquier sujeto tenga. Pero este factor no tiene ninguna relación con el éxito o fracaso económico de una microempresa.

### 4. Las redes sociales como indicador de movilidad para el acceso a recursos

Se puede plantear que los microempresarios se insertan en un medioambiente urbano que cambia permanentemente, con constantes situaciones de inseguridad económica que subyacen en la vida diaria de estos sujetos, quienes las enfrentan movilizándose en su entorno social para superarlo. El medio en que se desenvuelven es inestable, esta fuera de su control, por lo tanto, no sólo los sujetos microempresarios, si no que las familias de éstos también, se movilizan para hacer frente a estas situaciones difíciles, y así mantener o aumentar la productividad económica: ser microempresario en la ciudad no permite margen para la

inmovilidad. Por lo tanto, los grados de movilidad que tienen el microempresario para el establecimiento de relaciones sociales varía según su situación productiva.

Dicha movilidad es bien ejemplificada con las características que toman las redes sociales de aquellos sujetos que han tenido un mejor nivel productivo, quienes tienen un Capital Social basado en redes sociales grandes y variadas constituidas tanto por familiares como por sujetos externos de hogar en forma numerosa. Esto refleja un desenvolvimiento social no restringido y estratégico para la obtención de recursos, y por lo tanto, eficaz para desenvolverse productivamente.

Esto es, que su mejor nivel económico, se refleja en el establecimiento de estrategias sociales propias, resultando un manejo eficiente de su entorno social. Por esto han podido constituir una base social importante a través de diversas relaciones sociales, sea ya con la familia o sujetos externos del ámbito doméstico, desde los mismos vecinos hasta con grandes instituciones. *Tal constitución de las redes sociales, en su conjunto, ha significado tener un dominio y manejo de su entorno eficiente.*

En su lado opuesto encontramos que aquellos sujetos que están a cargo de microempresas de menor nivel económico tienen redes sociales menos numerosas, que se restringen a un sólo bloque de relaciones sociales: o sólo están compuestas por la familia; o sólo están compuestas por lazos vecinales, o sólo están compuestas por instituciones. En este sentido, observamos que estos sujetos tienden a tener un campo social restrictivo debido a que han construido sus redes sociales sin incorporar, de manera numerosa, a los distintos bloques de relaciones: más allá del hogar, más allá del vecindario, o más allá de la comuna en que viven; pero nunca los tres bloques de relaciones en su conjunto y de manera numerosa.

##### 5. El tamaño de la red social ¿es sinónimo de movilidad?: la relevancia de la conectividad

Un indicador de la movilidad para el acceso a los recursos es el tamaño de las redes sociales. En este sentido, se puede pensar como un asunto algo obvio, que aquellos sujetos que tuvieran redes sociales de gran tamaño traería como consecuencia un mayor y heterogéneo

acceso a recursos, y que por ende, tendería a tener una mejor situación productiva. Pero los resultados de este estudio indican que no siempre el tamaño de una red social plantea tal situación. Esto es que si bien el tamaño de una red social puede ser asociada a la movilidad de los sujetos para el acceso y flujo de recursos económicamente valiosos, dicho tamaño debe estar asociado con los factores que han influido su constitución (distancia social, física, económica y la confianza), y por ende, con los grados de conectividad de una red social.

Se dice esto porque el Capital Social de los microempresarios de mejor nivel económico tienen redes sociales numerosas al igual que algunos casos de microempresarios de menor nivel económico. Pero lo que realmente hace la diferencia entre el Capital Social de un grupo respecto al otro son los grados de conectividad de sus redes sociales.

Encontramos que uno de los factores más importante e influyentes es la distancia física, la abarcabilidad del campo social que han construido los microempresarios. El Capital Social utilizado por los dos grupos de microempresarios (de mayor y menor nivel económico) son diferentes respecto a la espacialidad que abarcan sus redes sociales.

Para el caso de los microempresarios (hombres y mujeres) de mejor nivel económico vemos que sus grandes redes sociales abarcan no sólo a la familia residencial sino que también incorporan a familiares que residen lejos. En este sentido, ellos son capaces de integrar un Bloque Familiar numeroso, independientemente de la distancia física, ya sea en las tareas productivas o, simplemente, para el acceso a recursos heterogéneos siempre importantes. También se observa que estos microempresarios constituyen redes sociales externas al hogar de manera numerosa. Estas redes sociales se vinculan al vecindario y la población en la cual residen. Pero también incorporan a sujetos que se ubican espacialmente más lejos, independientemente de la distancia social, económica y psicológica. En este sentido, sus redes sociales son constituidas ya sea en el mercado local en el cual trabajan, en el vecindario, a través de una historia laboral anterior, o simplemente por la propia conectividad, es decir, a través de otro miembro de la propia red social. En este sentido, se debe decir que las redes sociales que han construido estos microempresarios de mejor nivel económico mantienen

ciertos grados de conectividad, la que ha permitido en el ámbito social incrementar su propio Capital Social.

En cambio los microempresarias de menor nivel económico (jóvenes y adultas) tienden a constituir sus redes sociales en ámbitos más cercanos, ya sea en el mismo hogar basándose en la familia o en la vecindad. Esta situación provoca que sean redes sociales con una alta conectividad y, por ende, sean círculos sociales 'cerrados'.

Los datos indican que redes sociales altamente conectadas, independientemente de su tamaño, no necesariamente generan un campo social funcional para desarrollarse productivamente. La constitución de lazos fuertes restringe el campo social. Esto hace que el sujeto que construye dicha red social no busque satisfacer sus necesidades fuera de su círculo social. Ejemplo de redes sociales con estas características son aquellas redes sociales basadas tan sólo en la familia y aquellas redes sociales basadas en instituciones vecinales con una fuerte intensidad en el intercambio.

*Pero también, la información recolectada (el caso de un hombre adulto) indica que las redes sociales carentes de conectividad no son funcionales y relevantes para tener un buen desenvolvimiento productivo. Hemos encontrado que las redes sociales en las cuales ningún componente se conoce entre sí no representa un campo social eficiente debido a que un red con estas características se basa en lazos sociales lejanos social y físicamente. Por lo cual, carece de un bloque de relaciones familiares y vecinales, lazos basados en una fuerte intensidad del intercambio y en la confianza. Por lo tanto, siempre ciertos grados de conectividad son deseables pues permiten el incremento de la redes sociales, y por ende, del campo social.*

Por lo tanto se puede plantear que si bien el tamaño de una red social es relevante porque indica la movilidad de los sujetos y la amplitud de un campo social, se debe decir que la conectividad de un red social es la que indica realmente cómo es tal desenvolvimiento social.

## 6. El Capital Social del microempresario: ¿atomización o disgregación del campo social?

Se ha visto que la residencia no sólo ha sido el elemento de estabilidad y de protección de las unidades económicas, al convertirse en si mismas en el techo y el abrigo familiar, si no que también son el capital fundamental para efectuar el trabajo y la producción. Pero su importancia no sólo es económica, si no que también se relaciona con una identidad social con su entorno, al sentido de pertenencia, a la historia, a la cotidianeidad, y más importante, al mundo de relaciones sociales que a ella le rodean.

Hemos visto cómo el sólo hecho de llegar a un vecindario nuevo ha influido en la constitución del Capital Social. Cómo la falta de un entorno social cercano ha hecho que, aún cuando se tengan lazos sociales lejanos (social, económica y físicamente), aparentemente muy estratégicos, no necesariamente se asocia a un mejor desenvolvimiento productivo. Esto, por el hecho que se carece de un capital que esté, sencillamente, 'allí' para ocuparlo frecuentemente. Pero también, en su contraparte, hemos visto que la constitución de un campo social pequeño reducido a la familia o a la vecindad tampoco es funcional para tener un mejor acceso a recursos útiles para la actividad microempresarial. Esto permite plantear que redes sociales demasiado conectadas, familiares o vecinales, representan en la práctica un modo de desenvolvimiento que si bien no puede ser asociado a un mejor desarrollo de la actividad económica si presenta una utilidad para la sobrevivencia.

Por lo tanto, la constitución de un Capital Social pequeño y atomizado, o un Capital Social grande y cerrado, no aparece a la luz de la información como una característica que pueda ser asociado a un buen desempeño productivo, y por el contrario, sólo se asocia, en la práctica, a un contexto de pobreza.

Pero también el Capital Social demasiado disgregado, que esta más allá de la vecindad y de la familia, carente de conectividad, es un Capital Social que si bien puede indicar una fuerte movilidad, y parecer inclusive estratégico, no es un capital que permita el establecimiento de relaciones con una alta intensidad en el intercambio, y por lo mismo, no es un recurso que esta

'cerca' para ocuparlo. Esto es que no es un capital que facilite un mayor acceso a nuevas oportunidades para llevar a cabo con éxito el negocio.

En fin, si bien una de las motivaciones que tiene el microempresariado ha sido lograr el sustento familiar de manera independiente, efectuando un trabajo no apatronado, dicha independencia no alude en ningún sentido, al entorno social. El microempresario siempre necesita de su entorno. Por lo tanto, podemos concluir que el Capital Social que puede ser asociado a un éxito económico no es aquel que se atomiza al vecindario o a la familia basándose en un alto compromiso afectivo en las relaciones sociales. Tampoco es aquel que se disgrega más allá del entorno inmediato basándose en lazos sociales fugaces y utilitaristas. El microempresario que logra el éxito económico es aquel sujeto que concilia, en la constitución de su Capital Social, a ambas realidades.

## 7. Nuevas perspectivas teóricas y metodológicas

Este estudio acerca del Capital Social de un sujeto urbano (en este caso los microempresarios) ha sido un estudio que ha dejado ver nuevas sensibilidades. En el transcurso de la investigación surgieron nuevos elementos que dicen relación con temáticas posibles e interesantes de estudiar desde la perspectiva del Capital Social, y que sólo tangencialmente se han tocado aquí pero posibles de profundizar.

Lo primero es la construcción de la identidad. Si bien este estudio ha considerado un instrumento de corte cualitativo como lo es la Entrevista en Profundidad, la que ha permitido la constitución de una pequeña historia de vida de los microempresarios, se debe decir que su análisis se contextualiza tan sólo desde la perspectiva del Capital Social, nuestro objeto de estudio. Pero esta situación no quita que la información recolectada, a partir del testigo vivencial, no haya permitido percibir un nuevo horizonte, una nueva sensibilidad respecto al tema que se ha tratado.

Bengoa (1999) ha dicho que la historia de vida de un sujeto, el testigo de su propia vida, genera un testimonio de su propia identidad la cual esta constituida por dos elementos: la

distinción y la alteridad. Desde esta perspectiva se ha encontrado que en el discurso de los microempresarios se encuentran dichos elementos. Se ha encontrado en el testimonio de los microempresarios elementos que hacen presumir la existencia de una pertenencia que esta dada por la diferenciación frente a otros. En este sentido, dicha legitimidad identitaria encuentra cierta variabilidad en el universo de estudio: algunos carecen de una identidad propiamente microempresarial y dicen: 'aún no me siento un microempresario, me falta todavía'; en cambio, en el otro extremo, otros se sienten microempresarios y dicen: 'yo como microempresario he tenido muchos problemas(...)'.

Esta situación plantea la siguiente interrogante: ¿La existencia de principios de identidad puede ser asociada con el Capital Social?. Para Espinoza (1998) la respuesta es afirmativa. Para este autor los principios de identidad constituye, en conjunto con las redes sociales y la normatividad, uno de los tres recursos que permiten hablar de un Capital Social propiamente tal. Planteamiento muy diferente al de Lomnitz (1998) quien sólo comprende al Capital Social como sinónimo de redes sociales. Por lo tanto, podemos plantear la relevancia de efectuar en el futuro estudios acerca del Capital Social que incorpore instrumentos cualitativos que de una u otra manera permitan medir los principios de identidad, y de como estos se refuerzan y construyen a la par de la estructura social en la que están insertos.

Lo segundo tiene que ver con los aspectos metodológicos. En el transcurso de este estudio se encontró la necesidad de incorporar en el instrumento metodológico la información concerniente, y más detallada, acerca de la distancia social formal entre los parientes: las relaciones de parentesco. Esto revela la necesidad de efectuar nuevos estudios que den cuenta de cómo la distancia social formal existente en una familia urbana se vincula y relaciona con la distancia física, económica y psicológica (confianza).

Y, finalmente, se ha encontrado una sensibilidad que se relaciona con la religiosidad. Como se ha visto, hemos encontrado casos de microempresarios que participan en iglesias al interior de sectores de escasos recursos. Desde esta perspectiva se encontró que el establecimiento del Capital Social por parte de estos sujetos encuentra ciertas peculiaridades y sus propias distinciones ya sea entre sujetos de distintas iglesias como en sujetos que no participan de una

determinada religiosidad. Por lo tanto, interesante sería llevar a cabo estudios que den cuenta y profundicen cómo la adopción de una religión influye o se asocia a la constitución de un determinado Capital Social.

## 7. Una reflexión final

El éxito económico de los microempresarios no se asocia a la idea central de la racionalidad moderna, aquella que postula el dominio de relaciones sociales formales, funcionales y utilitarias, donde los individuos viven cada vez más sin poder desarrollar relaciones de alto compromiso afectivo y comunitario. Pero tampoco, el éxito económico de los microempresarios se asocia a la potencialidad que tienen las propias comunidades urbanas fundada en la buena civilidad, en la reciprocidad generalizada, en la ayuda mutua y en las 'buenas relaciones' sociales.

Lo cierto es que los microempresarios urbanos que logran el éxito económico participan de ambas realidades. Aprovechan todo el espectro social que le rodea desde la propia familia y el entorno más inmediato hasta más allá de los límites propios de su vecindad, comuna y más lejos. El pequeño productor urbano que no tiene movilidad para acceder a distintos recursos valiosos para su propio quehacer productivo está destinado a vivir en la pobreza.

El microempresario participa de un sistema económico tan antiguo como el que caracteriza a la comunidad primitiva a base de un intercambio recíproco de regalos y favores como parte integral de una relación social, pero también, participa de un sistema económico mercantil a base de un intercambio de bienes y servicios a base de la oferta y de la demanda. Por lo tanto no se ha perdido la antigua comunidad pero tampoco somos seres totalmente globalizados y económicamente mercaderes. Es un asunto más complejo. No se puede pensar en extremos. El microempresario que logra el éxito económico es aquel que participa de ambas realidades. Es decir, los resultados de este estudio plantean la existencia de un Capital Social compuesta por dos realidades que se conjugan en una integración comunitaria, basado en la horizontalidad de las relaciones, y una integración más vertical y menos comunitaria.

La verdad es que la comunidad urbana hoy en día se caracteriza cada vez más por la existencia de una diversidad de grupos culturales, una fuerte movilidad de sus componentes, relaciones fugaces y conexiones entre personas que conocen poco de las circunstancias de otros. Pero también la comunidad urbana hoy en día, sobre todo en contexto de fuertes necesidades y de pobreza, presenta un mundo de relaciones sociales semejantes a la existente en la antigua comunidad primitiva.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Cruz, Jesús. "Programa de crédito con fondos de garantía conjuntos". Alternativa, Peru. En: Proposiciones N°23. Microempresa y Desarrollo, Ediciones Sur, Santiago, Chile 1993.
- Albuquerque Llorens, Francisco. "Descentralización e instituciones de Fomento Económico". (La Agencia de Desarrollo Regional en España). Ilpes, Dirección de Políticas y Proyectos Sociales, 13 de Marzo de 1996, España.
- Alonso Enrique Luis: "Sujeto y discurso de la entrevista abierta en las prácticas de la sociología cualitativa". En: "Metodos y Técnicas Cualitativas de Investigación en Ciencias Sociales". Editores Juan Manuel Delgado y Juan Gutierrez. Proyecto Editorial Síntesis Psicología. España.
- Alvira, Francisco. "Estudio de Caso". En: "Cinco vías de acceso a la realidad social". Compiladores Beltrán y otros. s/n Edit. 1992.
- Bengoa, José. "La comunidad perdida: Ensayos sobre identidad y cultura: los desafíos de la modernización en Chile". Colección Estudios Sociales. Ediciones Sur, Santiago, Chile 1996.
- Bengoa, José. "El testigo: apuntes de clase de un Curso de Historias de Vida". En: Proposiciones N°29 'Historias y relatos de vida: investigación y práctica en las ciencias sociales'. Ediciones Sur, Santiago, Chile. 1999.
- Bott, Elizabeth. "Familia y red social: roles, norma y relaciones externas en las familias urbanas corrientes". Taurus Humanidades España. Edición 1990.
- Calderón Azócar, Carlos. "Ideas y proposiciones para un plan nacional de fomento de la pequeña producción". Departamento de Microempresa, Fosis. En: Proposiciones 23: Microempresa y Desarrollo, SUR, 1993, Santiago, Chile.
- Cereceda, Luz y Cifuentes, Max. "¿Qué comen los pobres?". Cuadernos del Instituto de Sociología Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile. Abril 1987.
- Chayanov, A.V. "La organización de la unidad económica campesina". Buenos Aires, Argentina. Ediciones Nueva Visión, 1974.
- Cohen, Ernesto. "La microempresa: notas para su análisis". En: 'Generación de empleo: La microempresa como alternativa'. Compiladores Alejandro Rofman y Guillermo Moreno, Ediciones CEUR, Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires, Argentina, 1988.
- Cruz, Aguilar (1993). Tales trabajos se encuentran en: Proposiciones N°23 Microempresa y Desarrollo. Ediciones Sur. Santiago. Chile. 1993
- Delgado, Juan Manuel; Gutierrez, Juan: "Metodos y Técnicas Cualitativas de Investigación en Ciencias Sociales". Editores Juan Manuel Delgado y Juan Gutierrez. Proyecto Editorial Síntesis Psicología. Glosario de términos. España. s/f

Díaz, Alvaro."Nuevas tendencias en la Estructura Social Chilena". En:Proposiciones N°20 "Salarización informal y pobreza en los ochenta". Ediciones Sur, Santiago, Chile 1990.

Dirks, Robert. "Network groups and adaptation in an Afro-Caribbean Community". En *Man*, vol.7, num. 4, Diciembre de 1972.

Espinoza, Vicente."Capital Social:Antecedentes Teóricos para su Definición Operacional". Documento de Trabajo y Discusión (No publicado). Santiago, 28 de Enero de 1998.

Espinoza, Vicente."Redes sociales y superación de la pobreza".En: Revista de Trabajo Social. N°65, 1995.

Espinoza, Vicente "Pobladores y participación: entre los pasajes y las anchas alamedas". Centro de Estudios Sociales y Educación.Documento Flacso N° 137. Marzo de 1993.

Gelles J. Richard y Levine, Ann."Introducción a la Sociología: con aplicaciones a los países de habla hispana". Mac Graw Hill. Ciudad de México.Quinta Edición, 1996.

González, Raúl."Desarrollo productivo local y pequeña producción".(PET). En: Proposiciones N°23 'Microempresa y Desarrollo'. Ediciones Sur, 1993, Santiago.

González, Raúl-Hidalgo, Luis."Acción Municipal y Microempresa".(PET), Santiago 1995.

González, Raúl."Espacio local, Sociedad y desarrollo: Razones de su valorización". PET s/e. Stgo. Chile 1994.

Granovetter, M.S."Getting a Job: A Study of Contacts and Careers". Cambridge, MA: Harvard University Pres, 1974.

Hardy, Clarissa."Organizarse para vivir, pobreza humana y organización popular". Documento de Trabajo PET, Santiago Chile 1987.

Hardy, Clarissa."Estrategias Organizadas de Subsistencia: Los Sectores Populares frente a sus necesidades en Chile". Documento de Trabajo N° 41. PET. Santiago Chile.1985.

Inkeles, Alex."Qué es la sociología: introducción a la ciencia y a la profesión". Manuales UTEHA, Número 273, Segunda edición, 1968, México.

Lomnitz, Larissa. "Simposio acerca del Capital Social". Simposio efectuado en el Tercer Congreso Chileno de Antropología en Temuco, entre el 9 y 13 de Noviembre de 1998. Sede:Universidad Católica de Chile.

Lomnitz, Larissa."Cómo sobreviven los marginados". Primera edición 1975.Décimo tercera Edición 1997. Siglo XXI Editores.México..

Lulio Iglesias de Ussel."Vivienda y Familia". En: 'Estrategias Familiares', Editores Alianza Universidad. Compls.Luis Garrido Medina y Enrique Gil Calvo. Madrid, España, 1993.

Lulian, Arturo."Estudios contemporáneos de cultura y antropología urbana". En: Revista Manguare, Departamento de Antropología de la Universidad Nacional de Colombia. Vol. 8, N° 9, 1993.

Mac-Clure, H. "Los Pequeños Productores en la economía". En: Proposiciones N°23 Microempresa y Desarrollo, Ediciones Sur, Santiago, Chile 1993.

Márquez, Francisca y Van Hemelryck, Libero. "Fenomenología y Génesis de un concepto: La microempresa en América Latina". Documento de Trabajo N° 155, Ediciopnes Sur 1996.

Márquez, Francisca."El proyecto de la cultura en la microempresa:¿nuevos términos para una vieja historia?". En: Proposiciones N°23 Microempresa y Desarrollo, Ediciones SUR, 1993.

Martínez Noguiera Roberto."Redes Sociales: Más allá del individualismo y del comunitarismo". En: "Redes: el lenguaje de los vínculos. Hacia la construcción y el fortalecimiento de la sociedad civil". Elina Dabas y Denise Najmanovich Compiladoras.Paidós. Buenos Aires, Argentina. 1995.

Mauss, Marcel. "Ensayo sobre los dones. Razón y forma del cambio en las sociedades primitivas"(1923). En: 'Sociología y Antropología'. Colección de Ciencias Sociales. Editorial Trócaire. Madrid España 1991.

Mezzer, Jaime."Experiencias de apoyo al sector informal urbano".En: Proposiciones N°23 Microempresa y Desarrollo.Ediciones Sur. Santiago, Chile, Octubre 1993.

Montecinos, Sonia y Rebolledo, Loreto."Conceptos de Género y Desarrollo".Universidad de Chile, 1996.

Morales, Eduardo; Pozo, Hernan; Rojas, Sergio."Municipio, desarrollo local y sectores populares". Materiales de Difusión Flacso. Santiago, Chile 1988.

Moser, Caroline. "Reacción de las familias de cuatro comunidades pobres ante la vulnerabilidad y la pobreza". Serie de estudios y monografías sobre desarrollo ecológicamente sostenible, N° 7, 1996. Informe del Banco Mundial.

Ortega, Eugenio y Tironi, Ernesto."Pobreza en Chile". CED, 1988, Stgo, Chile.

Packman, Marcelo."Redes:una metáfora para práctica de intervención social". En: "Redes: el lenguaje de los vínculos, hacia la reconstrucción de la sociedad civil". Compiladores: Dabas y Denise Najmanovich. Paidos, 1995, Argentina.

Pardinas, Felipe."Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales". Siglo XXI Editores. Primera Edición 1968.Tercera Edición 1969.México.

Parker G., Cristian."Nuevos enfoques sobre pobreza e impacto en programas sociales".Clase magistral en el Aniversario del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) de la IX Región, Región de la Araucanía Auditorio de la Universidad de la Frontera,Temuco, 30 de

Octubre de 1998. Reflexiones del proyecto metodologías de evaluación de impacto territorial de programas FOSIS. Publicado por CERC y UAHC.

Piña, Carlos. "Las ONGs en el ámbito local urbano: Desafíos y potencialidades". Documento FLACSO N° 433, 1989.

Pizarro, Narciso. "Los métodos de estudio de las organizaciones administrativas". Editorial Coloquio, España 1990.

Polanyi, K: "The economy as an instituted process", en *Trade and market in the early empires*, De K. Polanyi, C.M. Arensberg y H. W. Pearson, The Free Press, Nueva York, 1957.

Porzecanski, Teresa. "Desarrollo de comunidad y subcultura". Hvmantas, Argentina, Buenos Aires, Tercera Edición, s/n año.

Pozo, Herman. "Descentralización, Democracia y Desarrollo Local". Documento FLACSO N° 456, 1990.

Putnam, Roberto D. "El Rodar Solamente: el Capital Social que declina en América". Artículo publicado en el Diario de la Democracia 6:1, Enero de 1995, Pp.65-78. El texto completo de este ensayo se encuentra en Internet, SOcNET 1998.

Quevedo, Luis Alberto. "Las instituciones de la mirada y el control de fin de siglo". En: 'Globalización e identidad cultural'. Colección Desafíos del siglo XXI, Ediciones CICCUS. 1997. Compls. Bayardo y Lacarrieu.

Raczynski, Dagmar y Serrano, Claudia. "Política social, iniciativa local y rol de la mujer" Apuntes CIEPLAN, Santiago Chile, Noviembre 1989.

Razeto Migliaro, Luis. "Las Empresas Alternativas". PET. s/e. Santiago, Chile. 1990.

Rofman, Alejandro y Moreno, Guillermo. "Un programa de promoción capacitación, asistencia técnica y financiamiento de microempresas productivas". En: "Generación de empleo: La microempresa como alternativa". Ediciones CEUR, Fundación Friedrich Ebert, Argentina, 1988.

Safa, Patricia. "De las historias locales al estudio de la diversidad en las grandes sociedades: una propuesta metodológica". En: 'Globalización e Identidad Cultural'. Compiladores Rubens Bayardo y Monica Lacarrieu. Colecciones Desafíos del Siglo XXI. Buenos Aires, Argentina, 1997.

Salazar, Gabriel. "De la participación ciudadana: capital social constante y capital social variable (explorando senderos transliberales)". En Proposiciones N°28, Sur Consultores. 1998.

Serrano, Claudia. "Mujeres y crisis: respuestas ante la recesión". s/e. Santiago, Chile. 1989.

Shalins, Marshans. "Las Sociedades Tribales". Nueva Colección Labor. Barcelona España 1972.

Shalins, Marshans. "La economía en la edad de piedra". Editorial Akal. Segunda Edición 1974.

Silva de Buitrago, Julia Emma. "Plan para el desarrollo y programa de apoyo a la microempresa en Colombia". En: Proposiciones N°23 "Microempresa y Desarrollo". Ediciones SUR, Santiago, Chile 1993.

Tapia Contador, Leonel. "El desafío de la innovación y la creación de empresas". En: Proposiciones N°23: Microempresa y Desarrollo, SUR, Santiago, Chile 1993.

Torres Carrillo, Alfonso. "Estudios sobre pobladores urbanos en Colombia: balance y perspectivas". En: Revista MENGUARE. Departamento de Antropología de la Universidad nacional de Colombia, Vol.8, N° 9. Santafé, Bogota, Colombia 1993.

Van Hemelryck, Libero. "La pequeña empresa más allá de las políticas de compensación social del modelo neocapitalista: el caso de Chile". En Proposiciones 23 "Microempresa y Desarrollo", SUR, Santiago, Chile 1993.

Velez-Ibañes, Carlos G. "Lazos de confianza: los sistemas culturales y económicos de crédito en las poblaciones de los EE.UU y México". Fondo de Cultura económica. Primera Edición en inglés, 1983. Primera Edición en Español, 1993, México.

ANEXO METODOLÓGICO

MATRICES DE VACIADO DE LOS DATOS CORRESPONDIENTES A LOS INSTRUMENTOS DEL  
ESTUDIO

### CUADRO SÍNTESIS N°1:

Cuadro que sintetiza la información concerniente a los indicadores que caracterizan el actual nivel económico de los microempresarios de mejor nivel económico y la trayectoria que ha tenido cada uno de los indicadores en el tiempo

	CASO 1	CASO 2	CASO 3	CASO 4	CASO 5	CASO 6	CASO 7	CASO 8	CASO 9	CASO 10
Antigüedad	Menos de 6 años	Más de 6 años	Más de 6 años	Más de 6 años	Menos de 6 años	Más de 6 años	1 a 5 años	1 a 5 años	1 a 5 años	1 a 5 años
Formalidad	Formal	Formal	Formal	Formal	Formal	Formal	Formal	Informal	Informal	Formal
Trayectoria de la formalidad	De informalidad a formalidad	De informalidad a formalidad	De informalidad a formalidad	De informalidad a formalidad	De informalidad a formalidad	De informalidad a formalidad	Cambio de informal a formal	Cambio de formal a informal	Igual de informal en el tiempo	Cambio de informal a formal
Número de máquinas hoy	2 máquinas	6 máquinas	Trabajo con dos talleres	4 máquinas	3 máquinas	2 máquinas	2 máquinas	1 máquina y trabajo con un taller	3 máquinas	2 equipos musicales
Residencia	Pudahuel norte	Pudahuel Norte	Cerro Navia	Pudahuel Sur	Cerro Navia	Pudahuel norte	Quinta normal	Quinta Normal	Recoleta	Pudahuel Sur
Nivel de capitalización en el tiempo	Amplia herramientas	Amplia herramientas y transporte	Amplia herramientas y transporte	Amplia herramientas y transporte	Amplia herramientas y transporte	Amplia herramientas y transporte	Amplia herramientas y transporte	Amplia herramientas y transporte	Amplia herramientas y transporte	Amplia herramientas y transportes
N° de trabaj.	3	6	4	4	3	3	3	4	2	2
Tipo de trabajadores y su variación en el tiempo	Mantiene en el tiempo trabajadores familiares y no familiares	Amplia en el tiempo trabajadores familiares y no familiares	Mantiene en el tiempo trabajadores familiares y no familiares	Mantiene en el tiempo trabajadores familiares	Mantiene en el tiempo trabajadores familiares y no familiares	Mantiene en el tiempo trabajadores familiares	Mantiene trabajadores familiares y amplia trabajadores no familiares	Amplia trabajadores familiares y mantiene trabajadores no familiares	Mantiene trabajadores familiares en el tiempo	Amplia trabajadores familiares
Rubro	Confección	Confección	Confección	Confección	Confección	Confección	Confección	Confección	Confección	Música
Variación del rubro en el tiempo	Sin variación del rubro en el tiempo; con variación por temporada	Sin variación del rubro en el tiempo; con variación por temporada	Sin variación del rubro en el tiempo; con variación por temporada	Con variación del rubro en el tiempo; con variación por temporada	Sin variación del rubro en el tiempo; con variación por temporada	Sin variación del rubro en el tiempo; con variación por temporada	Sin variación de rubro en el tiempo; con variación por temporada	Sin variación del rubro en el tiempo; con variación por temporada	Sin variación de rubro en el tiempo; con variación por temporada	Sin variación del rubro en el tiempo; con variación por temporada

**CUADRO SÍNTESIS N°2:**

Cuadro que sintetiza la información concerniente a los indicadores que caracterizan el actual nivel económico de los microempresarios de menor nivel económico y la trayectoria que ha tenido cada uno de los indicadores en el tiempo

	Caso 11	Caso 12	Caso 13	Caso 14	Caso 15	Caso 16
Antigüedad	Mujer Joven 1 a 5 años	Mujer Joven 1 a 5 años	Mujer Adulta 1 a 5 años	Mujer Adulta 1 a 5 años	Hombre Adulto 1 a 5 años	Hombre Joven 1 a 5 años
Formalidad	Informal	Informal	Informal	Informal	Informal	Informal
Trayectoria de la formalidad	Igual informal en el tiempo	Igual informal en el tiempo	Igual informal en el tiempo	cambio de Formal a informal	Cambio de formal a informal	Cambio de formal a informal
Número de máquinas hoy	Herramientas	Herramientas	1 máquina	2 máquinas	2 máquinas	1 máquina
Residencia	Pudahuel Sur	Pudahuel Sur	Pudahuel Sur	Pudahuel Sur	Pudahuel Sur	Pudahuel Sur
Nivel de capitalización en el tiempo	Amplia herramientas y mantiene transporte	Amplia herramientas y mantiene transporte	Mantiene herramientas y mantiene transporte	Amplia herramientas	SI	Mantiene herramientas y amplia transportes
N° de trabajadores hoy	1	2	1	2	2	1
Tipo de trabajadores y su variación en el tiempo	Mantiene en el tiempo trabajadores familiares	Mantiene en el tiempo trabajadores familiares	Mantiene número de trabajadores en el tiempo	Mantiene trabajadores familiares; disminuye trabajadores no familiares	Mantiene en el tiempo trabajadores familiares	Mantiene en el tiempo trabajadores familiares
Rubro	Producción artesanal (arreglos florales)	Producción artesanal (figuras de yeso)	Confeciones	Confeciones	Confeciones	Confeciones y muebles
Variación del rubro	sin variación del rubro en el tiempo; sin variación por temporada	sin variación del rubro en el tiempo; sin variación por temporada	sin variación de rubro en el tiempo; sin variación de rubro por temporada	sin variación de rubro en el tiempo; con variación por temporada	sin variación del rubro en el tiempo; sin variación por temporada	sin variación del rubro en el tiempo; con variación por temporada

### ANEXO N° 1

Caracterización de los microempresarios adultos ('antiguos' del mercado local) que tienen un mejor nivel económico según el rubro, sexo, edad, formalidad y antigüedad en la actividad

Número del caso	Rubro	Sexo	Edad	Formalidad	Años de la unidad económica
Caso 1	Confecciones	Masculino	40 años	Formal	6 y más años
Caso 2	Confecciones	Masculino	38 años	Formal	6 y más años
Caso 3	Confecciones	Masculino	40 años	Formal	6 y más años
Caso 4	Confecciones	Femenino	43 años	Formal	6 y más años
Caso 5	Confecciones	Femenino	50 años	Formal	6 y más años
Caso 6	Confecciones	Femenino	58 años	Formal	6 y más años

### ANEXO N° 2

Caracterización de los microempresarios jóvenes ('nuevos' del mercado local) que tienen un mejor nivel económico según el rubro, sexo, edad, formalidad y antigüedad en la actividad

CARACTERIZACIÓN DE LOS MICROEMPRESARIOS 'NUEVOS' DE MAYOR DESARROLLO: RUBRO, SEXO, EDAD Y FORMALIDAD					
Número del caso	Rubro	Sexo	Edad	Formalidad	Años de la unidad económica
Caso 7	Confecciones	Femenino	29 años	Formal	1 a 5 años
Caso 8	Música	Masculino	35 años	Formal	1 a 5 años
Caso 9	Confecciones	Masculino	27 años	Informal	1 a 5 años
Caso 10	Confecciones	Masculino	25 años	Informal	1 a 5 años

### ANEXO N° 3

Síntesis de la conectividad de las redes sociales de los microempresarios de mejor nivel económico. En la Fila superior se ubican los 10 casos con los atributos (sexo y edad); en la Primer Columna se han enumerado cada componente de la red social (desde 8 a hasta 13 personas). En cada casilla se ha colocado el número de relaciones sociales con que cada una de las personas tiene con el resto de la red social. Finalmente, se incluye el porcentaje de conectividad existente de cada una de las redes sociales. El porcentaje es el resultado de la suma de las relaciones sociales establecidas por cada uno de los sujetos dividido por el total de posibles relaciones sociales que cada uno puede tener (100%).

GRADO DE CONECTIVIDAD DE LA RED SOCIAL DE CADA MICROEMPRESARIOS DE MEJOR NIVEL ECONOMICO																				
	Caso 1		Caso 2		Caso 3		Caso 4		Caso 5		Caso 6		Caso 7		Caso 8		Caso 9		Caso 10	
	Hombre Adulto	Hombre Adulto	Hombre Adulto	Hombre Adulto	Hombre Adulto	Mujer Adulto	Mujer Adulto	Mujer Adulto	Mujer Adulto	Mujer Adulto	Mujer Adulto	Hombre Joven	Hombre Joven	Hombre Joven	Hombre Joven	Mujer Joven	Mujer Joven			
Numerotota. Red	13	12	9	9	9	9	10	9	9	10	9	13	8	8	9	11	11	9	9	11
Sujeto 1	7	4	3	3	7	7	3	3	3	3	3	7	4	4	5	3	3	5	5	3
Sujeto 2	3	2	4	4	6	6	3	7	3	3	7	0	1	1	6	4	4	6	6	4
Sujeto 3	4	7	7	7	5	5	0	7	0	0	7	0	1	1	3	3	3	3	3	3
Sujeto 4	7	3	2	2	5	5	1	1	1	1	1	0	2	2	3	3	3	3	3	3
Sujeto 5	7	5	1	1	3	3	1	4	1	1	4	6	5	2	2	3	3	2	2	3
Sujeto 6	6	9	2	2	3	3	0	7	0	0	7	6	1	1	2	2	2	2	2	2
Sujeto 7	0	7	2	2	7	7	0	5	0	0	5	6	3	3	4	2	2	4	4	2
Sujeto 8	3	7	2	2	7	7	3	4	3	3	4	7	3	3	0	2	2	0	0	2
Sujeto 9	1	6	1	1	3	3	1	4	1	1	4	6	1	1	3	3	3	3	3	3
Sujeto 10	3	7					1		1			6								6
Sujeto 11	2	9										2								1
Sujeto 12	3	8										0								
Sujeto 13	2											0								
Total	48	74	24	24	46	46	13	42	13	42	42	46	20	28	32	32	28	28	32	32
Total de posibles conexiones	156	132	72	72	72	72	90	72	90	72	156	156	56	72	90	90	72	72	90	90
Conectividad de la red social (%)	30%	56%	33%	33%	63%	63%	13%	58%	13%	58%	29%	29%	35%	38%	35%	35%	38%	38%	35%	35%

## ANEXO N°4

El presente cuadro sintetiza la información concerniente a la conectividad del Bloque Parental de los microempresarios de mejor nivel económico. En la Fila superior se sintetizan los casos de microempresarios, con la edad y el sexo de cada uno de ellos; en la columna se incorporan el N° de parientes que tiene el Bloque Parental; y en cada casilla se ha colocado el número de parientes que cada pariente conoce, y que por lo tanto, tienen una relación de intercambio.

SÍNTESIS DE LA CONECTIVIDAD DE LAS RED PARENTAL DE LOS MICROEMPRESARIOS DE MEJOR NIVEL ECONÓMICO										
	Caso 1	Caso 2	Caso 3	Caso 4	Caso 5	Caso 6	Caso 7	Caso 8	Caso 9	Caso 10
	Hombre Adulto	Hombre Adulto	Hombre Adulto	Mujer Adulto	Mujer Adulto	Mujer Adulto	Hombre Joven	Hombre Joven	Hombre Joven	Mujer Joven
Número de parientes que el sujeto Microempresario tiene y ha incorporado en sus redes sociales	4	4	3	4	3	1	5	2	4	5
	N° de parientes que conoce cada pariente									
Pariente 1	2	3	2	3	2		4	1	3	4
Pariente 2	3	3	2	3	2		4	1	3	4
Pariente 3	3	3	2	3	2		4		3	4
Pariente 4	3	3		3			4		3	4
Parientes 5							4			4

## ANEXO N° 5

El siguiente cuadro sintetiza la información que se relaciona con la Distancia Física de los parientes que componen las redes sociales de los 10 casos de microempresarios que tienen un mejor nivel económico. La consideración de la ubicación residencial de los parientes, esta basado en el momento en que se produce el intercambio entre éstos y el microempresario. En el presente cuadro se puede observar en la Fila Superior cada caso de microempresario con su sexo y edad; en la primera columna se concentran las categorías espaciales propuestas, las que van desde 'más cerca de' a 'más lejos de': El Hogar, barrio-población, comuna, comuna colindante (ex- Barranca) y Más Lejos ( Región metropolitana en general); y, finalmente, en las casillas se incorporan los datos, en donde cada número corresponde a un pariente.

DISTANCIA FÍSICA DE LOS PARIENTES QUE INTEGRAN LAS REDES SOCIALES DE LOS MICROEMPRESARIOS DE MEJOR NIVEL ECONÓMICO											
Distancia Física	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven	
Tamaño total de la red social de cada microempresario	13	12	9	9	10	9	13	8	9	11	
Numero total de parientes al interior de la red	4	4	3	4	3	1	5	2	4	5	
Vive en el hogar del microempresario	1	2	0	3	0	0	1	1	0	0	
Vive en el Barrio o en la Población	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	
Vive comuna	0	0	2	0	1	0	0	0	3	0	
Vive comuna aledaña o en la Comuna de Barrancas	3	1	0	0	1	1	2	1	1	1	
Vive más lejos de la Comuna de Barrancas	0	1	0	1	1	0	2	0	0	3	

## ANEXO N°6

El cuadro sintetiza los datos relacionados con la frecuencia de la relación que tiene el microempresario con cada pariente que integra su red social. Esta información se presenta de la siguiente manera: En la fila superior se ubican los 10 casos con sus atributos (sexo y edad); En la primera columna se ubican las categorías propuestas para la medición de las frecuencias de contactos. Se sintetiza la frecuencia de contactos con los parientes, antes y después de un intercambio específico. En ambos casos, antes y después, la medición de la frecuencia es definida de la siguiente manera: Se ven Siempre; Se ven a veces; se vieron sólo es vez; y no se ven nunca. Finalmente, se incorpora la información pertinente que hace referencia a la variación residencial de los parientes, ya sea que se han cambiado de residencia más lejos o más lejos del microempresario, o si no ha habido una variación residencial. Esto permite ver la relación existente entre la distancia física de los parientes y la intensidad del intercambio con los mismos.

SINTESIS DE LA FRECUENCIA DEL CONTACTO E INTENSIDAD DEL INTERCAMBIO ENTRE EL MICROEMPRESARIO Y LOS PARIENTES.										
Frecuencia de contacto	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven
Número total de parientes	4	4	3	4	3	1	5	2	4	5
<i>Frecuencia de contacto antes del Intercambio</i>										
Siempre	4	4	3	4	2		4	1	4	2
A veces					1	1	1	1		3
Sólo esa vez										1
Nunca										
<i>Frecuencia del contacto después del Intercambio</i>										
Siempre	2	3	2	4	2		5	1	4	1
A veces	2		1		1	1		1		4
Sólo esa vez										
<i>Variación residencial del pariente</i>										
Más cerca			2p.				1p.			
Más Lejos		1p.	1p.							
Sin variación.	+p.	3p.		+p.	3p.	1p.	+p.	2p.	+p.	+p.

## ANEXO N°7

El siguiente cuadro sintetiza la información concerniente a la distancia económica de los parientes que integran las redes sociales de los 10 casos de microempresarios que tienen un mejor nivel económico. La consideración de una determinada situación socioeconómica es relacional, es decir, la situación socioeconómica va a ser Mejor, Igual o Menor en relación a los microempresarios. Esto quiere decir, que a la pregunta: ¿cuál es la situación económica de tal pariente respecto a Ud.?, el microempresario sólo podía responder 3 alternativas propuestas: mejor situación económica; igual situación económica y menor situación económica.

DISTANCIA ECONÓMICA DE LOS PARIENTES QUE INTEGRAN LAS REDES SOCIALES DE LOS MICROEMPRESARIOS DE MEJOR NIVEL ECONÓMICO										
	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven
N° total	4	4	3	4	3	1	5	2	4	5
Bloque Parental										
Mejor Situación	3	2	2	1	1	0	2	1	1	4
Igual Situación	1	1	1	3	2	0	3	1	0	0
Baja Situación	0	1	0	0	0	1	0	0	3	1

## ANEXO N°8

El siguiente cuadro que se presenta, es una síntesis de los distintos tipos de recursos obtenido por el microempresario a través de las relaciones de intercambio con lo parientes que integran sus redes sociales. Según los tipos de recursos mencionados en las entrevistas en profundidad, se contemplan agruparlos de la siguiente manera: a) Recursos Objetivos: dentro de este tipo de recursos se considero: préstamo de dinero; de cheques; de máquinas; y trabajo al interior de la unidad económica; b) Recursos Subjetivos: dentro de este tipo de recursos se considero al apoyo moral en momento difíciles, consejos, enseñanzas, motivación; c) Datos y contactos importantes con otros sujetos de la red social; c) Ayuda para efectuar un trámite; d) nada.

SÍNTESIS DE LOS TIPOS DE RECURSOS OBTENIDOS A TRAVÉS DE LOS PARIENTES DURANTE LA HISTORIA DE LA MICROEMPRESA										
Tipo de recursos obtenidos	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven
N° total de Bloque Parental	4	4	3	4	3	1	5	2	4	5
<i>Recursos Objetivos tipo económicos: dinero o trabajo</i>										
	4	3	3	4	1	1	3	3	4	6
<i>Recursos Subjetivos: recursos tipo confianza: apoyo moral, consejos, enseñanzas</i>										
	4	1	3	3	1	0	5	1	0	3
Contactos- datos	2	1	1	1	1	0	2	1	0	1
Trámite	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Nada	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0

## ANEXO N°9

El siguiente cuadro sintetiza la información concerniente a la evaluación que se hace de los parientes y las condiciones bajo las cuales se produjo el intercambio con los mismos. En la Primera Fila se encuentran los 10 casos de microempresarios catalogados de mejor nivel económico; en la primera Columna se encuentra la evaluación (Buena, Regular, Mala) y el tipo de condición con que se efectuó el intercambio (Formal e Informal)

SÍNTESIS DE LA EVALUACIÓN QUE HACE EL MICROEMPRESARIO DE LAS RELACIONES DE INTERCAMBIO EFECTUADAS CON LOS PARIENTES QUE INTEGRAN SU RED, Y EL TIPO DE CONDICIÓN EN QUE SE PRODUCE DICHO INTERCAMBIO DURANTE LA HISTORIA DE LA MICROEMPRESA										
Tipo de recursos obtenidos	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven
Numero total de parientes	4	4	3	4	3	1	5	2	4	5
<i>Evaluación de las relaciones de intercambio efectuadas con los pariente</i>										
Buena	4	4	3	4	3	1	5	2	4	5
Regular										
Mala										
<i>Tipo de condición en que se efectuó el intercambio</i>										
Intercambio Formal										
Intercambio Informal	4	4	3	4	3	1	5	2	4	5

## ANEXO N° 10

El presente cuadro sintetiza la información que dice relación con la Distancia Física a la que se ubican los sujetos considerados como no familiares que integran las redes sociales de estos microempresarios catalogados como de mejor nivel económico. En la primera Fila se han colocado lo 10 casos que componen este grupo; En la primera columna se ha colocado las categorías propuestas para la Distancia Física. La ubicación física de estos sujetos ha sido considerada sincrónicamente, es decir, se ha tomado en cuenta tan sólo donde vive el sujeto o donde se ubica la institución en el momento de producirse el intercambio. Tales distancias que se proponen están graduadas desde más cerca a más lejos, de la siguiente manera: Barrio-población, Comuna, Comuna colindante (ex- Barranca) y Más Lejos (Región Metropolitana en general).

DISTANCIA FISICA DE LOS SUJETOS CONSIDERADOS COMO NO FAMILIARES QUE INTEGRAN LAS REDES SOCIALES DE LOS MICROEMPRESARIOS DE MAYOR DESARROLLO										
Categorías espaciales	Caso 1	Caso 2	Caso 3	Caso 4	Caso 5	Caso 6	Caso 7	Caso 8	Caso 9	Caso 10
	Hombre Adulto	Hombre Adulto	Hombre Adulto	Mujer Adulto	Mujer Adulto	Mujer Adulto	Hombre Joven	Hombre Joven	Hombre Joven	Mujer Joven
N° total de la Red Social	13	12	9	9	10	9	13	8	9	11
N° total de Red No Parental	8	8	6	5	7	8	8	6	5	6
Viven en el Barrio-Población	4	2	1	2	0	2	1	1	0	3
Vive en la comuna	2	1	2	1	4	4	1	0	2	1
Vive en comuna aledaña (Ex Barranca)	0	1	1	1	1	1	2	2	0	0
Vive más lejos	2	4	2	0	1	1	4	3	3	1

## ANEXO N°11

En este cuadro se muestra y sintetiza la información concerniente a los modos y los medios por los cuales el microempresario se contacta y establece las relaciones de intercambio con los sujetos catalogados como no familiares. En la Primera Fila se han colocado los 10 casos de microempresarios catalogados como de mejor nivel económico con la edad y el sexo; en la primera Columna se han colocado las categorías encontradas del cómo los sujetos llegan a entablar sus relaciones de intercambio.

MODOS POR LOS CUALES EL MICROEMPRESARIO TOMO CONTACTO CON LOS SUJETOS NO FAMILIARES QUE INTEGRAN LAS REDES SOCIALES DE LOS MICROEMPRESARIOS DE MEJOR NIVEL ECONOMICO										
	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven
Número total de la red social	13	12	9	9	10	9	13	8	9	11
Numero total de sujetos no parientes	8	8	6	5	7	8	8	6	5	6
Por cercanía física del Hogar (Barrio- Iglesia)	4	2	1	2	2	2	2	1		2
Por cercanía física del lugar de comercialización Espacio del mercado	2	1	1	1	1	3				
A través de una unidad social de la red	1	3	3	1	3	2	3	3	2	3
Por historia laboral								1	2	1
Por un aviso	1	1			1		2	1		
Por su rol Institucional		1	1	1			1			
Caminando						1			1	

## ANEXO N°12

Se presenta a continuación un cuadro que resume la intensidad del intercambio, la cual se mide por la frecuencia del contacto que tiene el microempresario con el Bloque No Parental. Esta información se presenta de la siguiente manera: En la fila superior se ubican los 10 casos de microempresarios catalogados como de mejor nivel económico con su sexo y edad; En la primera columna se ubican las categorías propuestas para la medición de las frecuencias del contacto, es decir, se sintetiza la frecuencia de contactos con estos sujetos, antes y después del intercambio específico que ha justificado su incorporación al interior de la red. En ambos casos, antes y después, la medición de la frecuencia es definida de la siguiente manera: Se ven o se veían Siempre o a veces; o no se ven o veían nunca.

SINTESIS DE LA FRECUENCIA DEL CONTACTO E INTENSIDAD DEL INTERCAMBIO ENTRE EL MICROEMPRESARIO Y LA RED NO PARENTAL										
Frecuencia de contacto	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven
N° total de Bloque No Parental (relaciones personales)	8	8	6	5	7	8	8	6	5	6
<i>Frecuencia de contacto antes del Intercambio con los sujetos no parentales</i>										
Siempre o a veces lo veía	4	3	2	3		5	3	2	2	4
Nunca lo veía	3		2	1	2					
<i>Frecuencia del contacto después del Intercambio con los sujetos no parentales (personas e instituciones)</i>										
Los sigo viendo	4	4	4	5		6	1	5	5	4
Nunca lo veo	4	4	2		7	2	7	1		2

## ANEXO N°13

A continuación se presenta la información correspondiente a la distancia económica existente entre el microempresario y los sujetos no familiares que integran sus redes sociales. El siguiente cuadro sintetiza la caracterización socioeconómica de cada uno de los sujetos que integra este Bloque No Parental de estos microempresarios. Es decir, a la pregunta: ¿cuál es la situación económica de tal pariente respecto a Ud.?, el microempresario los incorporó en tres niveles socioeconómicos: mejor situación económica; igual situación económica y menor situación económica.

DISTANCIA ECONÓMICA DE LOS COMPONENTES DEL BLOQUE NO PARENTAL DE LOS MICROEMPRESARIOS DE MEJOR NIVEL ECONÓMICO										
Características socioeconómicas de los No Parientes	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven
Numero Bloque No Parientes ('relaciones personales')	8	8	6	5	7	8	8	8	5	6
<i>Casos de sujetos sin información</i>	s/í	s/í	s/í					s/í		s/í
De mejor situación	2	7	5	1	5	3	6	6	4	4
De igual situación	1	0	0	1	1	3	2	1	1	1
De más baja situación	1	0	0	2	1	2	0	0	0	0

## ANEXO N°14

En este cuadro se sintetiza la información indicativa de la Distancia Económica del Bloque No Parental respecto del microempresario. Se consideran aquellos sujetos que están en una relación personal y de horizontalidad apartando a aquellos sujetos que son representantes de instituciones (mayor distancia social y económica).

DISTANCIA ECONÓMICA DE LA RED NO PARENTAL: LAS RELACIONES PERSONALES Y LAS RELACIONES INSTITUCIONALES*										
Distancia económica	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven
Numero total del Bloque No Parental ('personal')	8	8	6	5	7	8	8	8	5	6
N° de sujetos que están en una relación 'personal'										
De mejor situación	1	2	0	1	0	0	1	1	1	2
De igual situación	1	0	3	1	1	3	2	1	1	1
De más baja situación	1	0	0	2	1	2	0	0	0	0
<i>N° de sujetos Representantes de instituciones, que entran en la categoría de Mejor situación socioeconómica</i>										
	1	5	2	1	5	3	5	5	3	2

## ANEXO N°15

Este cuadro sintetiza la información indicativa de los tipos de recursos obtenido a través del Bloque No Parental en su totalidad. Según los tipos de recursos encontrados se les aglomero en cinco categorías: a) Recursos Objetivos: dentro de este tipo de recursos se considero: préstamo de dinero, de cheques, de máquinas; y trabajo al interior de la microempresa; b) Recursos subjetivos: dentro de este tipo de recursos se considera al apoyo moral en momento difíciles, consejos, enseñanzas, motivación, consejos, Datos y contactos; c) Tramites; d) nada. También se considera en esta síntesis la evaluación que hacen de dichos lazos (buena, regular, mala) y las condiciones que mediaron dichos intercambios (formal e informal).

SÍNTESIS DE LOS TIPOS DE RECURSOS OBTENIDOS A TRAVÉS DE LA RED NO PARENTAL DURANTE LA HISTORIA DE LAS MICROEMPRESAS DE MEJOR NIVEL ECONÓMICO										
Tipo de recursos obtenidos	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven
N° de lazos No Parentales	8	8	6	5	7	8	8	8	5	6
Recursos Objetivos (más económicos): dinero o trabajo, maquinaria, concesión de productos, consignación, materiales, datos y contactos	7	2	4	4	5	6	4		2	2
Recursos Subjetivos (más de confianza): apoyo moral, consejos, enseñanzas, capacitación	4	1		2		4	1		1	5
Otros recursos: ayuda para efectuar tramites legales; patente municipal.										
Nada					2		2		1	
Tramites	1	1	1	1	1	2	1		1	1
<b>EVALUACIÓN DE LOS SUJETOS NO PARENTALES</b>										
Buena	7	7	5	4	4	8	4	4	4	5
Regular		1	1	1	1		2	1		
Mala	1				2		2	1	1	1
<b>TIPO DE CONDICIÓN EN QUE SE EFECTUÓ EL INTERCAMBIO</b>										
Intercambio Informal	3	4	5	2	6	6	2	2	3	3
Intercambio Formal	4	4	1	3	1	2	5	2	5	2

## ANEXO N°16

El siguiente cuadro sintetiza la información indicativa de aquellos recursos que fluyen desde los sujetos que integran el Bloque No Parental pero que están en una relación 'personal' (se deja a fuera a las instituciones). En el cuadro están no sólo los tipos de recursos propuestos y encontrados, si no que también se presenta la información que tiene que ver con las condiciones bajo la cuales se obtuvieron dichos recursos y la evaluación que hace el microempresario respecto a dichas relaciones de intercambio efectuados en el transcurso de la historia de la microempresa.

SÍNTESIS DE LOS TIPOS DE RECURSOS OBTENIDOS A TRAVÉS DE LOS SUJETOS QUE NO SON PARIENTES ( 'RELACION MÁS PERSONAL' ) DURANTE LA HISTORIA DE LA MICROEMPRESA										
Tipo de recursos obtenidos	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven
N° de lazos No Parentales	8	8	6	5	7	8	8	8	5	6
<b>BLOQUE DE RELACIONES NO PARENTALES: EN UNA RELACION PERSONAL</b>										
N° de sujetos	7	3	4	4	2	5	3	2	2	4
Recursos Objetivos (más económico) dinero o trabajo	7	2	2	3		2	1	2	1	2
Recursos Subjetivos (más de confianza): apoyo moral, consejos, enseñanzas	4	1		2		4	1		1	4
Contactos- datos		1	1	1	2	2		1		
Nada							1			
<b>EVALUACIÓN DEL BLOQUE NO PARENTAL: EN UNA RELACION PERSONAL</b>										
PERSONAS	7	3	4	4	2	5	3	2	2	4
Buena	6	3	4	3	1	5	1	1	2	3
Regular				1	1		1	1		
Mala	1						1			1
<b>TIPO DE CONDICIÓN EN QUE SE EFECTUÓ EL INTERCAMBIO</b>										
Intercambio Informal	3	3	4	2	2	5	1	2	2	3
Intercambio Formal	3			2			1			

## ANEXO N°17

Este cuadro sintetiza la información indicativa de los recursos que de las instituciones se obtienen, la evaluación que de estas relaciones se hace y las condiciones bajo las cuales se establece el intercambio:

SÍNTESIS DE LOS RECURSOS OBTENIDOS; EVALUACIÓN Y TIPO DE CONDICIÓN QUE MEDIA EL INTERCAMBIO CON LAS INSTITUCIONES QUE INTEGRAN LA RED NO PARENTAL										
Tipo de recursos obtenidos	Caso 1 Hombre Adulto	Caso 2 Hombre Adulto	Caso 3 Hombre Adulto	Caso 4 Mujer Adulto	Caso 5 Mujer Adulto	Caso 6 Mujer Adulto	Caso 7 Hombre Joven	Caso 8 Hombre Joven	Caso 9 Hombre Joven	Caso 10 Mujer Joven
<b>BLOQUE DE RELACIONES SOCIALES CON INSTITUCIONES</b>										
N° del Bloque Institucional	1	5	2	1	5	3	5	4	3	2
Crédito					2					
Consignación		1	1			1				
Materiai							1			
Máquinas		1							1	
Dinero		2				1	2	1		
Capacitación										1
Tramite legal	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Información		1			1			1		
Nada					2		1	1	1	
<b>EVALUACIÓN DEL BLOQUE INSTITUCIONAL</b>										
INSTITUCIONES	1	5	2	1	5	3	5	4	3	2
Buena	1	4	1	1	3	3	3	3	2	2
Regular		1	1				1			
Mala					2		1	1	1	
<b>TIPO DE CONDICIÓN EN QUE SE EFECTUÓ EL INTERCAMBIO</b>										
Intercambio formal	1	4	1	1	1	2	4	2	2	2
Intercambio informal		1	1		4	1	1		1	

### ANEXO N°18.

Caracterización de los microempresarios de menor nivel económico según sexo, edad, rubro, formalidad y antigüedad en la actividad

CARACTERIZACIÓN DE LOS MICROEMPRESARIOS DE MENOR NIVEL ECONÓMICO: RUBRO, SEXO, EDAD, FORMALIDAD Y ANTIGÜEDAD DE LA UNIDAD ECONÓMICA					
Número del caso	Rubro	Sexo	Edad	Formalidad	Años de la unidad económica
Caso 11	Artesanía	femenino	34 años	Informal	1 a 2 años
Caso 12	Artesanía	femenino	29 años	Informal	1 a 2 años
Caso 13	Confecciones	Femenino	59 años	Informal	3 a 5 años
Caso 14	Confecciones	Femenino	55 años	Informal	3 a 5 años
Caso 15	Confecciones	Masculino	42 años	Informal	3 a 5 años
Caso 16	Confecciones y artesanía	Masculino	31 años	Informal	3 a 5 años

### ANEXO N°19

Características generales de las mujeres jóvenes que componen el grupo de unidades económicas con un menor nivel económico: la formalidad, rubro y antigüedad en la actividad

CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESARIAS JOVENES DE MENOR NIVEL ECONÓMICO: RUBRO, SEXO, EDAD, FORMALIDAD Y ANTIGÜEDAD DE LA UNIDAD ECONÓMICA					
Número del caso	Rubro	Sexo	Edad	Formalidad	Años de la unidad económica
<b>MICROEMPRESAS DE MENOR NIVEL ECONÓMICO</b>					
Caso 11	Artesanía	femenino	34 años	Informal	1 a 2 años
Caso 12	Artesanía	femenino	29 años	Informal	1 a 2 años

ANEXO N°20

Características del Bloque Parental en las redes sociales de las microempresarias jóvenes a cargo de unidades económicas de menor nivel económico

a) Este cuadro sintetiza la Distancia Física de los parientes. En la Fila Superior se encuentra cada caso con sus atributo (sexo y edad); en la Primera Columna están las categorías espaciales propuestas: Hogar, Barrio-Población, Comuna, Comuna colindante (ex- Barranca) y Más Lejos ( Región Metropolitana en general); y en cada casillero se coloca el número de parientes. También se detalla la intensidad del intercambio: la frecuencia de la relación social. La información concerniente a la frecuencia del contacto se establece en dos momentos: antes del intercambio y después del intercambio.

SINTESIS DE LA DISTANCIA FISICA DE LOS PARIENTES; FRECUENCIA DEL CONTACTO (INTENSIDAD DEL INTERCAMBIO) CON LOS PARIENTES; Y VARIACIÓN RESIDENCIAL DE LOS PARIENTES		Caso 11: Mujer joven (María)	Caso 12: Mujer Joven (Elizabeth)
Número total de la red social		4	5
N° de Parientes		3	1
Hogar		1	1
Barrio-Población		1	
Comuna			
Comunas Aledañas			
Más Lejos		1	
<i>Frecuencia de contacto antes del Intercambio</i>			
Siempre		2	1
A veces		1	
Sólo esa vez			
Nunca			
<i>Frecuencia del contacto después del Intercambio</i>			
Siempre		3	1
A veces			
Sólo esa vez			

b) El cuadro sintetiza la información sobre el Bloque Parental: la Distancia Económica, los recursos obtenidos y su evaluación. La consideración de una determinada situación socioeconómica es relacional, es decir, va a ser Mejor, Igual o Menor en relación a los microempresarios. Los distintos tipos de recursos obtenidos por el microempresario se agruparon de la siguiente manera: a) Recursos Objetivos: préstamo de dinero, de cheques, de máquinas; y trabajo al interior de la unidad económica; b) Recursos Subjetivos: apoyo moral, consejos, enseñanzas, motivación; c) Datos y contactos; c) Tramites; d) nada. La evaluación que hace el microempresario se sintetiza según tres niveles: buena, regular o mala. Además se sintetiza la evaluación y las condiciones bajo las cuales se produjo el intercambio con dichos parientes.

DISTANCIA ECONÓMICA, TIPO DE RECURSOS Y EVALUACIÓN DE LOS PARIENTES QUE INTEGRAN LAS REDES SOCIALES DE LAS MICROEMPRESARIAS JÓVENES		
Nº total de parientes	Caso 11: Mujer joven (María)	Caso 12: Mujer Joven (Elizabeth)
	3	1
<b>LA DISTANCIA ECONÓMICA</b>		
Mejor Situación	1	
Igual Situación	2	1
Menor Situación		
<b>TIPO DE RECURSOS</b>		
<i>Recursos Objetivos tipo económicos: dinero o trabajo</i>		
	2	1
<i>Recursos Subjetivos: recursos tipo confianza: apoyo moral, consejos, enseñanzas</i>		
Poyo moral		
contactos- datos	3	1
Tramite	1	
<b>EVALUACIÓN DE LA RED PARENTAL</b>		
<i>Evaluación de las relaciones de intercambio efectuadas con los pariente</i>		
Buena	3	1
Regular		
Mala		
<b>CONDICIONES DEL INTERCAMBIO</b>		
Intercambio Informal	3	1
Intercambio Formal		

c) El presente cuadro sintetiza la información concerniente a la conectividad de la red parental de las microempresarias jóvenes, es decir, las relaciones existentes entre los sujetos que componen la red, independientemente del microempresario. En la primera Fila superior se sintetizan los dos casos de microempresarias, con la edad y el sexo de cada una de ellas; en la primera Columna se incorporan el número de parientes que componen la red, y en los casilleros se ha incorporado el número de parientes que cada pariente conoce, y que por lo tanto, tienen una relación de intercambio.

CONECTIVIDAD DEL BLOQUE PARENTAL DE LAS MICROEMPRESARIAS JÓVENES DE MENOR NIVEL ECONÓMICO		
	Caso 11: Mujer joven (María)	Caso 12: Mujer Joven (Elizabeth)
Número total de Red	4	5
Número de parientes que el sujeto Microempresario tiene y ha incorporado en sus redes sociales		
Nº de parientes que conoce cada pariente	3	1
pariente 1	2	
pariente 2	2	
Pariente 3	2	

ANEXO N°21:

"Características del Bloque No Parental que componen las redes sociales de las microempresarias jóvenes a cargo de unidades económicas de menor nivel económico"

- a) El siguiente cuadro sintetiza la información recogida que se relaciona con la Distancia Física del Bloque No Parental que componen las redes sociales de los 2 casos de microempresarias jóvenes a cargo de unidades económicas de menor nivel económico. La consideración de la ubicación residencial de los lazos externos del hogar esta basado en el momento en que se produce el intercambio entre éstos y el microempresario. En el presente cuadro, se puede observar en la Fila Superior cada caso de microempresario con su sexo y su edad; en la primera columna se concentran las categorías espaciales propuestas, las que van desde 'más cerca de': El Hogar, barrio-población, comuna, comuna colindante (ex- Barranca) y Más Lejos ( Región Metropolitana en general); y, en cada casillero se incorporan los datos, en donde cada número corresponde a una persona. pero también en este cuadro se han sintetizado la información concerniente a la intensidad del intercambio: la frecuencia de la relación social. La información concerniente a la frecuencia del contacto se establece en dos momentos: la frecuencia antes del intercambio y después del intercambio.

SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN CONCERNIENTE A LA DISTANCIA FÍSICA Y FRECUENCIA DE LA RELACIÓN (INTENSIDAD DEL INTERCAMBIO) DEL BLOQUE NO PARENTAL		
	Caso 11: Mujer joven (María)	Caso 12: Mujer Joven (Elizabeth)
Número total	4	5
N° de Red No Parientes	1	4
Barrio-Población	1	2
Comuna		1
Comunas Aledañas		1
Más Lejos		
<i>Frecuencia de contacto antes del Intercambio con la Red No Parental</i>		
Siempre o a veces lo veía	1	4
Nunca lo veía		
<i>Frecuencia del contacto después del Intercambio con la Red No Parental</i>		
Lo sigo viendo	1	3
Nunca lo veo		1

b) El siguiente cuadro sintetiza la información concerniente a los modos por los cuales las microempresarias jóvenes se contactaron con el Bloque No Parental. En la Fila Superior se ubican los dos casos de microempresarios con su edad y con su sexo; en la Primera Columna se incorporan las categorías encontradas acerca de los modos por los cuales se produjo el contacto o el lugar que lo facilitó. Las categorías son las siguientes: por cercanía física; a través de una institución vecinal; A través del mercado local; A través de otra unidad social de la red social; o a través de un medio de comunicación o aviso; y finalmente en cada casillero se incorpora el número de sujetos correspondientes a cada categoría.

SÍNTESIS DE LOS MODOS POR LOS CUALES SE TOMA CONTACTO CON EL BLOQUE NO PARENTAL DE LAS REDES SOCIALES DE LAS MICROEMPRESARIAS JÓVENES A CARGO DE UNIDADES PRODUCTIVAS DE MENOR NIVEL ECONÓMICO		
Modo de contacto con los No Parientes	Caso 11: Mujer joven (María)	Caso 12: Mujer Joven (Elizabeth)
Número total de la red social	4	5
Número total de sujetos no parientes	1	4
Por cercanía física del Hogar (Barrio- Iglesia)	1	2
Por cercanía física del lugar de comercialización		1
A través de una unidad social de la red		1
Por historia laboral		
Por un aviso		

c) El siguiente cuadro sintetiza la información concerniente a las relaciones no parentales establecidas con personas y no con instituciones. Se caracteriza la Distancia Económica, los recursos, la evaluación y las condiciones en que se produce el intercambio con dichas relaciones sociales. La consideración de una determinada situación socioeconómica es relacional, es decir, va a ser Mejor, Igual o Menor en relación a la del microempresario. Los distintos tipos de recursos obtenidos se agruparon de la siguiente manera: a) Recursos Objetivos: dentro de este tipo de recursos se considero: préstamo de dinero, de cheques, de máquinas; y trabajo al interior de la microempresa; b) Recursos Subjetivos: dentro de este tipo de recursos se considero al apoyo moral en momento difíciles, consejos, enseñanzas, motivación; c) Datos y contactos; d) Tramites; e) nada. La evaluación que hace el microempresario se sintetiza según tres categorías: Buena, regular o mala. Además se incorpora la información concerniente a las condiciones bajo las cuales se produjo el intercambio con los sujetos (que están en una relación personal) en el Bloque No Parental.

SÍNTESIS DE LA DISTANCIA ECONÓMICA, TIPO DE RECURSOS, EVALUACIÓN DE L BLOQUE NO PARENTAL, Y CONDICIONES EN QUE SE EFECTÚA EL INTERCAMBIO: LAS RELACIONES PERSONALES Y LAS RELACIONES INSTITUCIONALES.		
	Caso 11: Mujer joven (María)	Caso 12: Mujer Joven (Elizabeth)
I. RED NO PARENTAL: RELACIONES QUE ESTÁN EN UNA RELACIÓN PERSONAL		
Nº Total de Red	1	4
I.1. DISTANCIA ECONÓMICA		
a. De mejor situación	1	2
b. De igual situación		1
c. De más baja situación		
I.2. TIPO DE RECURSOS OBTENIDOS		
a. Recursos Objetivos	1	2
b. Recursos Subjetivos	1	2
c. Contactos- datos		1
d. Nada		
I.3. EVALUACIÓN DE LOS SUJETOS NO PARENTALES QUE ESTÁN EN UNA RELACIÓN PERSONAL		
a. Buena	1	2
b. Regular		1
c. Mala		
I.4. TIPO DE CONDICIÓN EN QUE SE EFECTUÓ EL INTERCAMBIO		
a. Intercambio Informal	1	2
b. Intercambio Formal		1

d) El siguiente cuadro sintetiza la información concerniente a las relaciones no parentales establecidas con Instituciones. Se caracteriza la Distancia Económica, los recursos, la evaluación y las condiciones en que se produce el intercambio con dichas relaciones sociales. La consideración de una determinada situación socioeconómica es relacional, es decir, va a ser Mejor, Igual o Menor en relación a la del microempresario. Los distintos tipos de recursos obtenidos se agrupan de la siguiente manera: a) Recursos Objetivos: dentro de este tipo de recursos se considero: préstamo de dinero, de cheques, de máquinas; y trabajo al interior de la microempresa; b) Recursos Subjetivos: dentro de este tipo de recursos se considero al apoyo moral en momento difíciles, consejos, enseñanzas, motivación; c) Datos y contactos; c) Trámites; d) nada. La evaluación que hace el microempresario se sintetiza según tres categorías: Buena, regular o mala. Además se incorpora la información concerniente a las condiciones bajo las cuales se produjo el intercambio con los sujetos representantes de las instituciones que componen el Bloque No Parental.

II. RED NO PARENTAL: RELACIONES QUE ESTÁN EN UNA RELACIÓN INSTITUCIONAL	
Nº de Instituciones	Caso 11: Mujer joven (María) <span style="float: right;">Caso 12: Mujer Joven (Elizabeth)</span>
2.1. TIPO DE RECURSOS QUE DE LAS INSTITUCIONES SE HA OBTENIDO	I
a. Crédito	
b. Consignación	
c. Material	
d. Máquinas	
e. Dinero	
f. Capacitación	
g. Trámite legal	
h. Información	
y. Nada	I
2.2. EVALUACIÓN DE SUJETOS NO PARENTALES INSTITUCIONALES	
a. Buena	I
b. Regular	
c. Mala	
2.3. TIPO DE CONDICIÓN EN QUE SE EFECTUÓ EL INTERCAMBIO	
Intercambio formal	s/i
Intercambio informal	

**ANEXO 22:**

**"Características generales de las microempresarias adultas (mayores de 55 años) que componen el grupo de unidades económicas con un menor nivel económico"**

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS SUJETOS Y DE LAS MICROEMPRESAS DE MENOR DESARROLLO: MUJERES MAYORES, CONFECCIONADORAS					
	Sexo	Rubro	Edad	Formalidad	Antigüedad de la Unidad económica
Caso 13	Femenino	Confeciones	59	Informal	3-5 años
Caso 14	Femenino	Confeciones	55	Informal	3-5 años

**ANEXO N°23**

**"Características del Bloque Parental que componen las redes sociales de las microempesarias adultas (mayores de 55 años) a cargo de unidades económicas de menor nivel económico"**

a) El cuadro sintetiza la la Distancia Física de los parientes y la Intensidad del Intercambio que con ellos se mantiene. En la Fila Superior esta cada caso con sus propios atributos (sexo y edad); en la primera columna se concentran las categorías espaciales consideradas: El Hogar, Barrio-Población, Comuna, Comuna colindante (ex- Barranca) y Más Lejos ( Región Metropolitana en general). Los números de cada casilleros corresponde a los parientes. La intensidad del intercambio se mide por la frecuencia de la relación social. La frecuencia del contacto se establece en dos momentos: antes del intercambio y después del intercambio.

SÍNTESIS DE LA DISTANCIA FÍSICA DE LOS PARIENTES Y SÍNTESIS DE LA FRECUENCIA DEL CONTACTO (INTENSIDAD DEL INTERCAMBIO) ENTRE EL MICROEMPRESARIO CON LOS PARIENTES	
	Caso 13: Mujer Adulta (Oriana)
Número total	7
N° de Parientes	1
Hogar	1
Barrio-Población	1
Comuna	
Comunas Aledañas	
Más Lejos	
<i>Frecuencia de contacto antes del Intercambio</i>	
Siempre	1
A veces	
Sólo esa vez	
Nunca	
<i>Frecuencia del contacto después del Intercambio</i>	
Siempre	1
A veces	
Sólo esa vez	

Caso 14: Mujer Adulta (Elena)

Número total	9
N° de Parientes	1
Hogar	1
Barrio-Población	
Comuna	
Comunas Aledañas	
Más Lejos	
<i>Frecuencia de contacto antes del Intercambio</i>	
Siempre	1
A veces	
Sólo esa vez	
Nunca	
<i>Frecuencia del contacto después del Intercambio</i>	
Siempre	
A veces	
Sólo esa vez	

b) El siguiente cuadro sintetiza la información concerniente al Bloque Parental. Esta la información acerca de la Distancia Económica, de los recursos obtenidos, de la evaluación del intercambio y las condiciones en que se efectúa el intercambio. La consideración de una determinada situación socioeconómica es relacional, es decir, va a ser Mejor, Igual o Menor en relación a los microempresarios. Los distintos tipos de recursos obtenidos por el microempresario se agrupan de este modo: a) Recursos Objetivos: préstamo de dinero, de cheques, de máquinas, y trabajo; b) Recursos Subjetivos: apoyo moral en momento difíciles, consejos, enseñanzas, motivación; c) Datos y contactos; d) Tramites; e) nada. La evaluación que hace el microempresario se sintetiza según tres niveles: Buena, Regular o Mala. Y las condiciones bajo las cuales se produce el intercambio se sintetiza por el grado de formalidad que rige el intercambio.

SÍNTESIS DEL BLOQUE PARENTAL: LA DISTANCIA ECONOMICA, RECURSOS QUE DE ELLOS SE OBTIENE. EVALUACIÓN DE LOS PARIENTES. Y CONDICIONES EN QUE SE EFECTÚA EL INTERCAMBIO	
	Caso 13: Mujer Adulta (Ortiana)
Nº total de parientes	1
<b>LA DISTANCIA ECONOMICA</b>	
Mejor Situación	
Igual Situación	1
Menor Situación	
<b>TIPO DE RECURSOS</b>	
<i>Recursos Objetivos tipo económicos: dinero o trabajo</i>	
	1
<i>Recursos Subjetivos :recursos tipo confianza: apoyo moral, consejos, enseñanzas</i>	
Apoyo moral	
Contactos- Datos	2
<b>EVALUACIÓN DE LA RED PARENTAL</b>	
<i>Evaluación de las relaciones de intercambio efectuadas con los parientes</i>	
Buena	1
Regular	
Mala	
<b>CONDICIONES DEL INTERCAMBIO</b>	
Intercambio Informal	1
Intercambio Formal	

**ANEXO N°24:**

**"Características del Bloque No Parental que componen las redes sociales de las microempresarias adultas (mayores de 55 años) a cargo de unidades económicas de menor nivel económico"**

a) El siguiente cuadro sintetiza la información concerniente a la Distancia Física del los sujetos que integran el Bloque No Parental en las redes sociales de las microempresarias adultas (mayores de 55 años). En el presente cuadro, se puede observar en la Fila Superior cada caso de microempresario con su sexo y su edad; en la primera columna se concentran las categorías espaciales propuestas, las que van desde 'más cerca de' a 'más lejos de': El Hogar, barrio-población, comuna, comuna colindante (ex- Barranca) y Más Lejos ( Región Metropolitana en general); y, en cada casillero se incorporan los datos, en donde cada número corresponde a un persona que compone el Bloque No Parental.

SÍNTESIS DEL BLOQUE NO PARENTAL: LA DISTANCIA FÍSICA		
	Caso 13: Mujer Adulta (Oriana)	Caso 14: Mujer Adulta (Elena)
Número total	7	9
Nº de Bloque No Parental	6	8
Barrio-Población	4	6
Comuna	2	1
Comunas Aledañas		1
Más lejos		

b) El siguiente cuadro sintetiza la información concerniente a los modos por los cuales el microempresario se contactó con los sujetos que componen el Bloque No Parental. En la Fila Superior se ubican los casos de microempresarios con su edad y sexo; en la Primera Columna se incorporan las categorías encontradas acerca de los modos por los cuales se produjo el contacto o el lugar que lo facilitó. Las categorías son las siguientes: por cercanía física; a través de una institución vecinal; A través del mercado local; a través de otra unidad social de la red social; o a través de un medio de comunicación o aviso

SÍNTESIS DEL BLOQUE NO PARENTAL: MODOS POR LOS CUALES SE TOMO CONTACTO		
Modo de contacto con los No Parientes	Caso 13: Mujer Adulta (Oriana)	Caso 14: Mujer Adulta (Elena)
Número total de la red	7	9
Número total de sujetos no parientes	6	8
Por cercanía física del Hogar (Barrio-Iglesia)	5	6
Por cercanía física del lugar de comercialización		
Espacio del persa		
A través de una unidad social de la red		
Por historia laboral		
Por un aviso		

c) El siguiente cuadro sintetiza la información concerniente al Bloque No Parental: las relaciones con personas y no con instituciones. Se presenta la información sobre la Distancia Económica, de los recursos que fluyen, de la evaluación del intercambio y sobre las condiciones en que se efectúa el intercambio. La consideración de una determinada situación económica es relacional, es decir, va a ser Mejor, Igual o Menor en relación a la de los microempresarios. Los distintos tipos de recursos se agrupan de la siguiente manera: a) Recursos Objetivos: préstamo de dinero, de cheques, de máquinas; y trabajo al interior de la microempresa; b) Recursos Subjetivos: apoyo moral en momentos difíciles, consejos, enseñanzas, motivación; c) Datos y contactos; c) Trámite; d) nada. La evaluación que hace el microempresario se sintetiza según tres niveles: Buena, Regular o Mala. Y las condiciones bajo las cuales se produjo el intercambio con el Bloque No Parental (relaciones con personas y no con instituciones) se relaciona con el grado de formalidad que rige el intercambio.

SÍNTESIS DEL BLOQUE NO PARENTAL: LA DISTANCIA ECONÓMICA, TIPO DE RECURSOS, EVALUACIÓN, Y CONDICIONES EN QUE SE EFECTÚA EL INTERCAMBIO PARA LAS RELACIONES PERSONALES		
	Caso 13: Mujer Adulta (Oriana)	Caso 14: Mujer Adulta (Elena)
I. RED NO PARENTAL: RELACIONES QUE ESTÁN EN UNA RELACIÓN PERSONAL		
Nº Total de Red	6	8
I.1. DISTANCIA ECONÓMICA		
a. De mejor situación	4	3
b. De igual situación	1	1
c. De más baja situación		2
I.2. TIPO DE RECURSOS OBTENIDOS		
a. Recursos Objetivos	4	4
b. Recursos Subjetivos	10	5
c. Contactos- datos		6
d. Nada		
I.3. EVALUACIÓN DE LOS SUJETOS NO PARENTALES QUE ESTÁN EN UNA RELACIÓN PERSONAL		
a. Buena	5	4
b. Regular		2
c. Mala		
I.4. TIPO DE CONDICIÓN EN QUE SE EFECTUÓ EL INTERCAMBIO		
a. Intercambio Informal	5	6
b. Intercambio Formal		

d) El cuadro sintetiza la información sobre las relaciones no parentales establecidas con Instituciones. Se caracteriza la Distancia Económica, los recursos, la evaluación y las condiciones en que se produce el intercambio. La consideración de una determinada situación socioeconómica es relacional, es decir, va a ser Mejor, Igual o Menor en relación a la del microempresario. Los distintos tipos de recursos obtenidos se agrupan de la siguiente manera: a) Recursos

Objetivos: dentro de este tipo de recursos se considero: préstamo de dinero, de cheques, de máquinas, y trabajo al interior de la microempresa; b) Recursos Subjetivos: dentro de este tipo de recursos se considero al apoyo moral en momento difíciles, consejos, enseñanzas, motivación; c) Datos y contactos; c) Tramites; d) nada. La evaluación que hace el microempresario se sintetiza según tres categorías: Buena, regular o mala. Además se incorpora la información concerniente a las condiciones bajo las cuales se produjo el intercambio con los sujetos representantes de las instituciones que componen el Bloque No Parental.

SÍNTESIS DEL BLOQUE NO PARENTAL: LA DISTANCIA ECONÓMICA. TIPO DE RECURSOS. EVALUACIÓN. Y CONDICIONES EN QUE SE EFECTÚA EL INTERCAMBIO PARA LAS RELACIONES 'INSTITUCIONALES'		
	Caso 13: Mujer Adulta (Oriana)	Caso 14: Mujer Adulta (Elena)
II. RED NO PARENTAL: RELACIONES QUE ESTÁN EN UNA RELACIÓN INSTITUCIONAL		
Nº de Instituciones	1	2
2.1. TIPO DE RECURSOS QUE DE LAS INSTITUCIONES SE HA OBTENIDO		
a. Crédito		
b. Consignación		
c. Material		
d. Máquinas		
e. Dinero		
f. Capacitación		
g. Tramite legal		
h. Información		
y. Nada	1	2
2.2. EVALUACIÓN DE SUJETOS NO PARENTALES INSTITUCIONALES		
a. Buena		
b. Regular	1	
c. Mala		2
2.3. TIPO DE CONDICIÓN EN QUE SE EFECTUÓ EL INTERCAMBIO		
Intercambio formal	s/i	s/i
Intercambio informal	s/i	s/i

**ANEXO N° 25**

**"Síntesis de los grados de conectividad de las redes sociales de las mujeres adultas (mayores de 55 años) a cargo de unidades económicas de menor nivel económico"**

El presente cuadro sintetiza la información concerniente a la conectividad de la red social completa de las microempresarias adultas (mayores de 55 años). Es decir, las relaciones existentes entre los sujetos que componen la red, independientemente del microempresario. En la Fila superior se sintetizan los casos de microempresarios, con la edad y el sexo de cada uno de ellos; en la Primera Columna se incorporan el número de sujetos que componen la red social; y en los casilleros se incorpora el número de sujetos que cada persona conoce, y que por lo tanto, tienen una relación de intercambio.

SÍNTESIS DE LA CONECTIVIDAD DE LA RED SOCIAL TOTAL		
	Caso 13: Mujer Adulta (Oriana)	Caso 14: Mujer Adulta (Elena)
Número total de Red	7	9
Componentes de la red la red social		
Sujeto 1	5	4
Sujeto 2	5	6
Sujeto 3	5	1
Sujeto 4	5	6
Sujeto 5	5	5
Sujeto 6	5	5
Sujeto 7	0	3
Sujeto 8		5
Sujeto 9		6
Total de posibles conexiones	36	64
Conectividad de la red social	83%	64%

**ANEXO N°26:**

**"Caracterización de los microempresarios hombres ( un joven y un adulto) que componen el grupo de unidades económicas con un menor nivel económico según formalidad y antigüedad en la actividad"**

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS SUJETOS Y DE LAS MICROEMPRESAS DE MENOR NIVEL ECONÓMICO: HOMBRES INFORMALES Y CONFECCIONADORES					
N° de caso	Sexo	Rubro	Edad	Formalidad	Antigüedad
Caso 11	Masculino	Confecciones	42	Informal	3-5 años
Caso 12	Masculino	Confecciones	31	Informal	3-5 años

ANEXO N°27

**Características del Bloque Parental que componen las redes sociales de los microempresarios hombres (adulto y joven) a cargo de unidades económicas menor nivel económico"**

a) El Cuadro sintetiza la información sobre el Bloque Parental: la Distancia Física y la Intensidad del Intercambio (frecuencia de la relación social). En la Fila Superior esta cada caso con su sexo y edad; en la Primera Columna se concentran las categorías espaciales propuestas, las que van desde 'más cerca de' a 'más lejos de': El Hogar, barrio-población, comuna, comuna colindante (ex- Barranca) y Más Lejos ( Región Metropolitana en general). En cada casillero se encuentra un número que corresponde a un pariente. La información concerniente a la intensidad del intercambio se lee como la frecuencia de la relación social.

La información concerniente a la frecuencia del contacto se establece en dos momentos: antes del intercambio y después del intercambio.

SINTESIS DEL BLOQUE PARENTAL: LA DISTANCIA FÍSICA, INTENSIDAD DEL INTERCAMBIO Y VARIACIÓN RESIDENCIAL		
	Caso 15: Hombre Joven (Luis)	Caso 16: Hombre Adulto (David)
Número total	9	4
N° de Parientes	2	1
Hogar	1	1
Barrio-Población		
Comuna	1	
Comunas Aledañas		
Más Lejos		
<i>Frecuencia de contacto antes del Intercambio</i>		
Siempre	2	1
A veces		
Sólo esa vez.		
Nunca		
<i>Frecuencia del contacto después del Intercambio</i>		
Siempre	2	1
A veces		
Sólo esa vez.		

b) El cuadro sintetiza la información concerniente al Bloque Parental: la Distancia Económica, los recursos que fluyen, la evaluación del intercambio y las condiciones en que se efectúa el intercambio. La consideración de una determinada situación socioeconómica es relacional, es decir, va a ser Mejor, Igual o Menor en relación a la de los microempresarios. Los distintos tipos de recursos se agrupan de la siguiente manera: a) Recursos Objetivos: préstamo de dinero, de cheques, de máquinas, y trabajo al interior de la microempresa; b) Recursos Subjetivos: apoyo moral en momento difíciles, consejos, enseñanzas, motivación; c) Datos y contactos; d) Nada. La evaluación que hace el microempresario se sintetiza según tres niveles: buena, regular o mala. Y las condiciones bajo las cuales se produjo el intercambio con los parientes se sintetiza por el grado de formalidad que rige cada intercambio.

SINTESIS DEL BLOQUE PARENTAL: LA DISTANCIA ECONOMICA, RECURSOS QUE DE ELLOS SE OBTIENE, EVALUACIÓN DE LOS PARIENTES Y CONDICIONES BAJO LAS CUALES SE PRODUCE EL INTERCAMBIO		
Nº total de parientes	Caso 15: Hombre Joven (Luis)	Caso 16: Hombre Adulto (David)
<b>LA DISTANCIA ECONOMICA</b>		
Mayor Situación	1	1
Igual Situación	1	
Menor Situación		
<b>TIPO DE RECURSOS</b>		
<i>Recursos Objetivos tipo económicos: dinero o trabajo</i>		
	1	1
<i>Recursos Subjetivos: recursos tipo confianza: apoyo moral, consejos, enseñanzas</i>		
Povo moral		
contactos- datos	2	
Trámite		1
<b>EVALUACIÓN DE LA RED PARENTAL</b>		
<i>Evaluación de las relaciones de intercambio efectuadas con los pariente</i>		
Buena		1
Regular		
Mala		
<b>CONDICIONES DEL INTERCAMBIO</b>		
Intercambio Informal		1
Intercambio Formal	2	

C) El cuadro siguiente sintetiza la información concerniente a la conectividad del Bloque Parental. Es decir, las relaciones sociales existentes entre los sujetos que componen la red social independientemente del microempresario. En la Fila Superior están los dos casos con la edad y sexo; en la Primera Columna se incorporan el número de parientes que componen la red. En los casilleros se ha incorporado el número de parientes que cada pariente conoce y que se relaciona.

SINTESIS DEL BLOQUE PARENTAL: LA CONECTIVIDAD DE LAS RED PARENTAL		
	Caso 15: Hombre Joven (Luis)	Caso 16: Hombre Adulto (David)
Número total de Red	9	4
Número de parientes que el sujeto Microempresario tiene y ha incorporado en sus redes sociales	2	1
Nº de parientes que conoce cada pariente		
pariente 1	1	
pariente 2	1	
Pariente 3		

**ANEXO N°28:**

**Características del Bloque No Parental que componen las redes sociales de los microempresarios (adultos y joven) a cargo de unidades económicas de menor nivel económico"**

a) El cuadro sintetiza la información relacionada con el Bloque No Parental: la Distancia Física e Intensidad del Intercambio La consideración de la ubicación residencial del Bloque No Parental esta basado en el momento en que se produce el intercambio entre éstos y el microempresario. En este cuadro se puede observar en la Fila Superior a cada caso de microempresario con su sexo y edad; en la Primera Columna se concentran las categorías espaciales propuestas, las que van desde 'más cerca de' a 'más lejos de': El Hogar, Barrio-Población, Comuna, Comuna colindante (ex- Barranca) y Más Lejos (Región Metropolitana en general) En los casilleros se incorporan los datos, en donde cada número corresponde a una persona. También se detalla la información concerniente a la intensidad del intercambio. Es decir, la frecuencia de la relación social. La información concerniente a la frecuencia del contacto se establece en dos momentos: antes del intercambio y después del intercambio.

SÍNTESIS DEL BLOQUE NO PARENTAL: LA DISTANCIA FÍSICA Y LA INTENSIDAD DEL INTERCAMBIO		
	Caso 15: Hombre Joven (Luis)	Caso 16: Hombre Adulto (David)
Número total	9	4
N° de Red No Parientes	7	3
Barrio-Población	1	1
Comuna	2	2
Comunas Aleñañas	2	
Más Lejos	2	
<i>Frecuencia de contacto antes del Intercambio con la Red No Parental</i>		
Siempre o a veces lo veía	5	2
Nunca lo veía	1	1
<i>Frecuencia del contacto después del Intercambio con la Red No Parental</i>		
Lo sigo viendo	4	1
Nunca lo veo	3	2

b) El siguiente cuadro sintetiza la información concerniente a los modos por los cuales el microempresario se contactó con los sujetos que componen el Bloque No Parental. En la Fila Superior se ubican los casos de microempresarios con su edad y sexo; en la Primera Columna se incorporan las categorías encontradas acerca de los modos por los cuales se produjo el contacto o el lugar que lo facilitó. Las categorías son las siguientes: por cercanía física; a través de una institución vecinal; A través del mercado local; a través de otra unidad social de la red social; o a través de un medio de comunicación o aviso.

SINTESIS DEL BLOQUE NO PARENTAL: LOS MODOS POR LOS CUALES EL MICROEMPRESARIO TOMA CONTACTO		
Modo de contacto con los No Parentes	Caso 15: Hombre Joven (Luis)	Caso 16: Hombre Adulto (David)
Número total de la red	9	4
Número total de sujetos no parentes	7	3
Por cercanía física del Hogar (Barrio- Iglesia)	1	
Por cercanía física del lugar de comercialización	3	
Espacio del persa		
A través de una unidad social de la red	1	1
Por historia laboral	1	
Por un aviso	1	2

c) El siguiente cuadro sintetiza la información concerniente a las 'relaciones sociales con personas' (no instituciones) que son parte del Bloque No Parental: la Distancia Económica, los recursos que fluyen, la evaluación del intercambio y las condiciones en que se efectúa el intercambio. La consideración de una determinada situación económica es relacional, es decir, va a ser Mejor, Igual o Menor en relación a la del microempresario. Los distintos tipos de recursos se agruparon de la siguiente manera: a) Recursos Objetivos: préstamo de dinero, de cheques, de máquinas; y trabajo al interior de la microempresa; b) Recursos Subjetivos: apoyo moral en momento difíciles, consejos, enseñanzas, motivación; c) Datos y contactos; c) Tramite; d) nada. La evaluación que hace el microempresario se sintetiza según tres niveles: Buena, Regular o Mala. Y las condiciones bajo las cuales se produce el intercambio se sintetiza por el grado de formalidad existente.

SÍNTESIS DEL BLOQUE NO PARENTAL: LA DISTANCIA ECONOMICA, TIPO DE RECURSOS, EVALUACIÓN Y TIPO DE CONDICIÓN EN QUE SE EFECTÚA EL INTERCAMBIO PARA LAS RELACIONES 'PERSONALES'		Caso 15: Hombre Joven (Luis)	Caso 16: Hombre Adulto (David)
I. RED NO PARENTAL: RELACIONES QUE ESTÁN EN UNA RELACIÓN 'PERSONAL'		7	3
Nº Total Bloque No Parental			
I.1. DISTANCIA ECONOMICA			
a. De mejor situación		2	1
b. De igual situación		3	
c. De más baja situación		1	
I.2. TIPO DE RECURSOS OBTENIDOS			
a. Recursos Objetivos			1
b. Recursos Subjetivos			
c. Contactos- datos			
d. Nada			
I.3. EVALUACIÓN DE LOS SUJETOS NO PARENTALES QUE ESTÁN EN UNA RELACIÓN 'PERSONAL'			
a. Buena		7	1
b. Regular			
c. Mala			
I.4. TIPO DE CONDICIÓN EN QUE SE EFECTUÓ EL INTERCAMBIO			
a. Intercambio Informal		2	1
b. Intercambio Formal		5	

d) El siguiente cuadro sintetiza la información concerniente a las relaciones sociales establecidas con personas representantes de Instituciones al interior del Bloque No Parental: la Distancia Económica, los recursos que fluyen, la evaluación del intercambio y las condiciones en que se efectúa el intercambio. La consideración de una determinada situación económica es relacional, es decir, va a ser Mejor, Igual o Menor en relación a la del microempresario. Los distintos tipos de recursos se agruparon de la siguiente manera: a) Recursos Objetivos: préstamo de dinero, de cheques, de máquinas, y trabajo al interior de la microempresa; b) Recursos Subjetivos: apoyo moral en momento difíciles, consejos, enseñanzas, motivación; c) Datos y contactos; c) Trámite; d) nada. La evaluación que hace el microempresario se sintetiza según tres niveles: Buena, Regular o Mala. Y las condiciones bajo las cuales se produce el intercambio se sintetiza por el grado de formalidad existente.

SÍNTESIS DEL BLOQUE NO PARENTAL: LA DISTANCIA ECONÓMICA, TIPO DE RECURSOS, EVALUACIÓN Y TIPO DE CONDICIÓN EN QUE SE EFECTÚA EL INTERCAMBIO PARA LAS RELACIONES 'INSTITUCIONALES'		
	Caso 15: Hombre Joven (Luis)	Caso 16: Hombre Adulto (David)
II. RED NO PARENTAL: RELACIONES QUE ESTÁN EN UNA RELACIÓN INSTITUCIONAL		
Nº de Instituciones	1	2
2.1. TIPO DE RECURSOS QUE DE LAS INSTITUCIONES SE HA OBTENIDO		
a. Crédito		
b. Consignación		
c. Material		
d. Máquinas		
e. Dinero		1
f. Capacitación		
g. Trámite legal		1
h. Información		
i. Nada	1	
2.2. EVALUACIÓN DE SUJETOS NO PARENTALES INSTITUCIONALES		
a. Buena	1	1
b. Regular		
c. Mala		1
2.3. TIPO DE CONDICIÓN EN QUE SE EFECTUÓ EL INTERCAMBIO		
Intercambio formal	1	
Intercambio informal		2