

**MICROEMPRESAS DE JÓVENES RURALES:  
ANÁLISIS DE LA EXPERIENCIA DEL  
“SERVICIO RURAL JOVEN – INDAP”  
PERÍODO 1999-2007**

**Tesis para optar al Grado de Magíster en Ciencias Sociales, Mención  
Desarrollo Regional y Local**

**Alumnos: Jorge Bravo Cuervo  
Sergio Hauser Manríquez  
Carmen Jiménez Bucarey**

**Profesor Guía: Sr. José Bengoa Cabello**

**Septiembre 2008**

## ÍNDICE

	<b>Página</b>
<b>ÍNDICE DE MATERIAS</b>	
<b>INTRODUCCIÓN</b>	7-8
<b>CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	9-12
<b>CAPITULO II: OBJETIVOS</b>	13
2.1 Objetivo General	13
2.2 Objetivos específicos	13
<b>CAPITULO III: MARCO TEÓRICO</b>	14-47
3.1 Juventud rural	14-18
3.2 Consideraciones demográficas	18-21
3.3 Los mapuches y sus condición subordinada a la sociedad chilena	21-25
3.4 Los Jóvenes mapuches rurales	25-32
3.5 Los Jóvenes rurales de la región de la Araucanía	32-33
3.6 Rol del Estado en Chile: el INDAP	33-35
3.7 El programa Servicio rural joven	35-38
3.8 Capital social y microemprendimiento	38-44
3.9 Las microempresas	44-47
<b>CAPITULO IV: MARCO METODOLOGICO</b>	48-51
4.1 Tipo y diseño de investigación	48
4.2 Recolección y análisis de datos	48-51
<b>CAPITULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b>	52-118
5.1 Dimensiones sociales, económicas y organizacionales, que caracterizan a los Jóvenes del Servicio Rural Joven	52
5.1.1 Características generales de los jóvenes	52
5.1.1.1 Distribución por edad y sexo	52
5.1.1.2 Situación civil	52
5.1.1.3 Situación educacional	53
5.1.1.4 Situación habitacional	54-56
5.1.2 Dimensión económica	56
5.1.2.2 Situación laboral de los jóvenes	57
5.1.3 Dimensión organizacional	57-63
5.1.3.1 Participación de los jóvenes en organizaciones formales	63-64
5.1.3.2 Formas de participación de los jóvenes	64-67
5.1.3.3 Participación de los jóvenes en organizaciones informales	66-68
5.1.3.4 Participación de los jóvenes en organizaciones productivas	68-71
5.2 Elementos que constituyen el Capital social y la capacidad emprendedora de los jóvenes	71
5.2.1 Capital social	71-72

5.2.1.1	Relación de los jóvenes con autoridades públicas y privadas	72-79
5.2.1.2	Redes	79-84
5.2.2	Emprendimiento	84-85
5.2.2.1	Capacidad de logro	85-86
5.2.2.2	Capacidad de planificación	86-87
5.2.2.3	Capacidad de competencia y poder	87-88
5.3	Elementos de soporte externo para desarrollar la actividad microempresarial	88
5.3.1	Tecnología	88-91
5.3.2	Infraestructura	91-92
5.3.3	Acceso a fuentes financieras	92-93
5.3.4	Comercialización de productos	93-95
5.4	Evaluación del desarrollo financiero de las microempresas	95
5.4.1	Análisis económico de las microempresas jóvenes	95-102
5.4.2	Indicadores de gestión	103
5.4.2.1	Número de socios	103
5.4.2.2	Número de reuniones	104
5.4.2.3	Definición de funciones	104-105
5.4.2.4	Normativa interna	105-106
5.4.2.5	Plan de trabajo	106
5.5	La experiencia del servicio rural joven	107
5.5.1	Significado atribuido por los jóvenes a su participación en el servicio rural joven	107-108
5.5.2	Significado que tiene para los jóvenes ser usuario del INDAP	108-110
5.5.3	Problemas y aspiraciones de los jóvenes usuarios del servicio rural joven	110-111
5.5.4	Aspiraciones respecto al tipo de acciones que se deberían realizar en el área rural	111
5.5.5	Proyecto de vida de los Jóvenes	112
5.5.6	Situación microempresas de jóvenes a enero del 2007	113-118
	<b>CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	119-135
	<b>CAPITULO VI: BIBLIOGRAFÍA</b>	136-139

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico</b>	<b>Página</b>	
5.1	Tipo de actividad laboral	57
5.2	Propiedad del terreno según sexo	58
5.3	Forma en que los jóvenes acceden al terreno	59
5.4	Participación de los jóvenes en la toma de decisiones prediales	61
5.5	Tipo de organizaciones formales en las que participan los jóvenes a nivel local	64
5.6	Tipo de organizaciones informales en que participan los jóvenes	66
5.7	Evaluación de la experiencia de participar en una organización productiva	68
5.8	Jóvenes que mantienen relaciones con autoridades públicas a nivel comunal	73
5.9	Actores privados comerciales con los que se relacionan los jóvenes a nivel comunal	74
5.10	Jóvenes que se vinculan con representantes de instituciones del nivel extra comunal	74
5.11	Actores privados con los cuales se vinculan los jóvenes a nivel extra comunal	76
5.12	Nivel de confianza hacia las autoridades locales y regionales	78
5.13	Participación de los jóvenes microempresarios en redes comerciales	80
5.14	Principales fuentes de información técnica utilizadas por los jóvenes	82
5.15	Microempresas de jóvenes con acceso a Internet	84
5.16	Propiedad de las herramientas	89
5.17	Comercialización de los productos	93
5.18	Sistema utilizado para comercializar formalmente	94
5.19	Mercado de las microempresas	95
5.20	Servicio de la deuda crediticia a diciembre año 2003	99
5.21	Análisis económico de las microempresas desde la mirada de los usuarios	100
5.22	Evaluación que realizan las microempresas de las utilidades que generan	100
5.23	Tipo de asistencia técnica requerida para el fortalecimiento de la actividad comercial	101
5.24	Fuentes de financiamiento para la reinversión	102
5.25	Socios activos por microempresas	103
5.26	Frecuencias de reuniones por microempresas	104
5.27	Definición de funciones a nivel de las microempresas	105
5.28	Existencia de normativas internas en microempresas	105
5.29	Disponibilidad de capital de trabajo	106
5.30	Existencia de programa de trabajo a nivel de las microempresas	106

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla</b>		<b>Página</b>
2.1	Población de jóvenes rurales entre 15-29 años de seis comunas de la provincia de Cautín región de la Araucanía	33
2.2	Distribución de las empresas formales por tamaño	45
5.1	Distribución de los jóvenes por tramos de edad y sexo	52
5.2	Situación civil según sexo	53
5.3	Nivel de escolaridad según sexo	54
5.4	Nivel de escolaridad según tramos de edad	55
5.5	Propiedad de la vivienda según sexo y situación civil	56
5.6	Actividad laboral según sexo	58
5.7	Materias en las que participan los jóvenes tomando decisiones de manera independiente	62
5.8	Formas de participación de los jóvenes en organizaciones formales	65
5.9	Nivel de participación de los jóvenes en grupos informales.	67
5.10	Definición productiva microempresas jóvenes	69
5.11	Puntaje hábitos emprendedores de los jóvenes que integran las microempresas	85
5.12	Plan de amortización de los créditos	93
5.13	Recursos económicos para el financiamiento de los proyectos microempresariales implementados por el servicio rural joven	96
5.14	Microempresas Jóvenes: estado de cuenta crediticia a diciembre 2003	98
5.15	Significado que tiene para los jóvenes participar en el servicio rural joven	107
5.16	Significado que atribuyen los jóvenes al ser usuarios del instituto de desarrollo agropecuario	108
5.17	Tipos de problemas	110
5.18	Acciones que según los jóvenes, deberían realizar las instituciones que trabajan en el medio rural	111
5.19	Aspiraciones de los jóvenes respecto a su vida	112

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro</b>		<b>Página</b>
4.1	Microempresas de jóvenes por comuna	49
5.1	Microempresas jóvenes: dependencia tecnológica	90
5.2	Microempresas jóvenes: infraestructura para la producción	91

## INTRODUCCION

La ruralidad mantiene en los países en vía de desarrollo indicadores de calidad de vida por debajo de las áreas urbanas lo que incentiva la migración, es por ello que se ha propiciado desde los organismos internacionales de cooperación y los estados, programas gubernamentales y no gubernamentales orientados a la transferencia tecnológica y al emprendimiento, con el fin de generar fuentes de ingresos autogestionadas que aumenten la retención de la población en el sector rural.

El presente trabajo se enmarca dentro de las investigaciones que buscan establecer los impactos que tienen iniciativas o programas de la institucionalidad pública o de la cooperación internacional en el desarrollo rural.

La población entre 18 y 29 años es la que presenta las más alta tasa de migración y existe una amplia bibliografía que ha descrito este proceso desde el punto de vista demográfico, económico, sociocultural, siendo más escasos y reciente los acercamientos sobre los factores y motivaciones para permanecer en el campo.

Se suma además que La Araucanía es la región como el más alto porcentaje de población rural en Chile y tiene la particularidad de que una gran mayoría de ella es mapuche, por ende desde las ciencias sociales se busca comprender esta particularidad.

El presente informe se estructura de la siguiente forma; el primer capítulo aborda el planteamiento del problema y a través de el se propone identificar y explicar los aspectos económicos y sociales que influyen en el establecimiento y puesta e marcha de 15 microempresas a nivel de los jóvenes rurales

mapuches y no mapuches, que formaron parte como usuarios del “Servicio Rural Joven”, en el capítulo dos se presentan los objetivos, en el tercer capítulo se da cuenta del marco teórico en que se presentan la discusión que se ha dado en la ciencias sociales sobre la existencia como tal de la juventud rural, su significación demográficas, los jóvenes mapuches y los jóvenes rurales en la región de La Araucanía, así como la institucionalidad pública y los fundamentos del programa Servicio joven. En el capítulo cuarto se da cuenta del enfoque metodológico definiéndose el tipo de investigación, diseño y recolección de datos, en el capítulo cinco se presentan los resultados y discusión, y finalmente los capítulos seis de conclusiones.

## CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Actualmente el conocimiento acumulado sobre los Jóvenes en el contexto rural es escaso (Dávila y Oyarzún 1996); si bien existen acciones de desarrollo, promoción y capacitación que se orientan a esta población, parten de percepciones sobre los requerimientos de éstos, que emergen de constataciones parciales.

Una de las razones de esta situación es el hecho que existen posturas diversas respecto a la “existencia misma de la juventud rural”: existen aquellos que dicen que la juventud es una etapa que no se vive en las sociedades rurales porque las personas pasan de la infancia al trabajo y a las responsabilidades adultas casi sin transición intermedia; y existen también quienes sostienen que la juventud existe en todos los entornos sociales del mundo rural con una duración parecida a la observable en el medio urbano. “Decir que la juventud rural existe puede parecer absurdo para los especialistas en el tema. Pero se cuestiona su existencia en la literatura sociológica latinoamericana, por el hecho de que las exigencias de la vida agrícola y la pobreza obligan a la mayoría de la población rural a asumir responsabilidades adultas a muy temprana edad, incluso a partir de la niñez. No hay duda de que la mayoría de los jóvenes rurales no disfrutan de una moratoria para asumir sus roles adultos productivos” (CEPAL 1993)

Ahora bien, lo que ha sido conceptualizado como juventud rural, también puede ser considerado para el caso de la población de origen mapuche que habita en el sector rural, debido a que los jóvenes mapuches que viven en las áreas rurales, se incorporan a temprana edad al sistema laboral familiar, dedicándose a diversas actividades que van haciendo desde el cuidado de los hermanos menores hasta el pastoreo de los animales, razón por la cuál un porcentaje significativo no logra terminar sus estudios.

El joven mapuche además, migra en forma temporal o permanente. En el primer caso, migran a trabajar en labores agrícolas en la zona central, donde ejercen como asalariados temporeros. En el segundo caso, migran hacia centros urbanos donde realizan trabajos no calificados, también con bajas calificaciones. Normalmente cuando el joven decide formar una familia, se ve obligado a migrar por la incapacidad del sistema tradicional de producción para sustentar los nuevos integrantes de la familia.

Uno de los mecanismos utilizados por la familia para evitar la subdivisión de las unidades de producción en el tiempo, es la expulsión de la mano de obra femenina, por ser marginal su aporte al proceso productivo, lo que redundó en una mayor migración de las mujeres jóvenes, en forma permanente más que la de los varones.

La presente investigación se propone identificar y explicar los aspectos económicos y sociales que influyen en el establecimiento y puesta e marcha de 15 microempresas a nivel de los jóvenes rurales mapuches y no mapuches, que formaron parte como usuarios del “Servicio Rural Joven”, implementado como experiencia piloto por el Instituto de Desarrollo Agropecuario en la IX Región de la Araucanía, durante el período 1999 – 2003, en las comunas de Temuco, Villarrica, Vilcun, Padre las Casas y Carahue.

El Servicio Rural Joven, formó parte de una nueva línea de trabajo del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP 1999), la cual por definición fue orientada a apoyar la generación de negocios y empresas juveniles asociativas, con el objeto de mejorar la situación económica y laboral de los jóvenes rurales e incrementar su reconocimiento social y realización personal, todo ello en una perspectiva de ampliar sus opciones de permanencia en el medio rural”

INDAP define el año 1999, que el objetivo central del “Servicio Rural Joven” era abrir oportunidades para que grupos de jóvenes surgentes se puedan constituir y consolidar, conformando grupos juveniles socialmente avalados por su entorno local inmediato y con capacidades básicas para emprender y gestionar negocios y empresas asociativas sustentadas en el trabajo juvenil.

Según el marco normativo de este Programa podían ser usuarios del Servicio los grupos constituidos formal o informalmente, con un mínimo de ocho jóvenes entre 18 y 29 años de edad, mapuches y no mapuches, que cumplieran con los atributos de la ley orgánica de INDAP, o bien tenían que pertenecer a una familia campesina que calificara como usuario de INDAP según las normativas institucionales. (INDAP 1999).

La motivación de los autores surge desde nuestras experiencias en el campo de la implementación de programas sociales, en donde por lo general no se sistematizan las experiencias, ni se analizan sus impactos. Particularmente los programas y proyectos orientados hacia los jóvenes rurales son muy excepcionales, por ende conocer y aprender de estos debiera aportar a la generación de nuevas iniciativas que apoyen a los jóvenes que optan por permanecer en el campo.

En este contexto, el estudio que a continuación se presenta buscaba describir y explicar la forma en que se manifestaban diversas variables en el marco de modernización del sector rural en el cual está inserta la población objeto de este estudio.

En función de lo expuesto se plantearon las siguientes interrogantes que orientaron el estudio:

- ¿Quiénes son los usuarios del Servicio Rural Joven?
- ¿Cuáles son los resultados económicos y financieros de las actividades

microempresariales que desarrollan?

- ¿Cómo influye el capital social, el soporte tecnológico, capacidad de emprendimiento y el factor organizacional, en el proceso de establecimiento de las microempresas que forman los jóvenes a través del programa piloto “Servicio Rural Joven”?
- ¿Cómo vivencian estos jóvenes, el proceso de modernización del sector rural agrícola, especialmente en términos de participación ciudadana e inserción productiva?
- ¿Cuáles son los principales problemas, aspiraciones y potencialidades que poseen los jóvenes usuarios del “Servicio Rural Joven”, para enfrentar exitosamente su futuro?

## **CAPITULO II: OBJETIVOS**

### **2.1. Objetivo general**

Evaluar y analizar los aspectos sociales, económicos, productivos y organizacionales, que intervienen en el proceso de generación y posterior desarrollo de las microempresas productivas del Servicio Rural Joven apoyadas por el Instituto de Desarrollo Agropecuario de la IX Región de la Araucanía, provincia de Cautín entre los años 1999 y 2003 en el contexto de la política de Modernización del sector rural.

### **2.2. Objetivos específicos.**

1. Analizar las dimensiones económicas y organizacionales que caracterizan a los jóvenes usuarios del Servicio Rural Joven.
2. Describir y analizar los elementos que constituyen el capital social y la capacidad emprendedora de los jóvenes investigados.
3. Analizar el tipo de acceso y disponibilidad que tienen los jóvenes en cuanto a infraestructura, tecnología y su nivel de influencia en la generación y posterior proceso de desarrollo de las microempresas que forman parte de esta experiencia piloto.
4. Evaluar el desarrollo financiero de las Microempresas del Servicio Rural Joven.
5. Seguimiento de la continuidad a los cuatros años de los Microempresas del Servicio Rural Joven.

## CAPITULO III: MARCO TEORICO

### 3.1. Juventud Rural.

El término "juventud" puede definirse como la etapa de vida que empieza con la pubertad y termina con la asunción plena de las responsabilidades y la autoridad del adulto, es decir, las que corresponden a los jefes masculino y femenino de un hogar económicamente independiente. Es una etapa durante la cual aumenta progresivamente la presencia del trabajo en la jornada cotidiana, y disminuye el juego, mientras que el aprendizaje llega a su auge en esta etapa y posteriormente decrece. (Durston;1998) Para uso estadístico la Asamblea de las Naciones Unidas en 1985, Año Internacional de la Juventud, definió a la juventud como las personas que se encuentran entre los 15 y 29 años de edad, pero en el trabajo diario de la FAO con otras organizaciones y gobiernos la definición de juventud puede variar dentro de un amplio rango de edad que va desde los 8 a los 40 años.

Los jóvenes representan un gran porcentaje de la población global total. Se estima que hay más de un billón de jóvenes entre las edades de 15 a 29 años, constituyendo casi un quinto de la población mundial. Estos números sugieren que la juventud debe ser considerada como una fuerza importante de cambio y una parte esencial de cualquier campaña de seguridad alimentaría y desarrollo rural en el mundo.

Según Durston (1998), el hogar campesino es un "sistema complejo y adaptativo", puesto que aun cuando éste no es una empresa familiar capitalista, se exige el aporte de todos sus miembros. El joven rural está condicionado a aceptar la autoridad del padre debido a que en el caso de las familias campesinas, se presenta una mayor dependencia del joven a sus padres por el

hecho de ser éstos quienes tienen la propiedad de la tierra y un cúmulo de conocimientos útiles para la sobrevivencia que le son transferidos al joven en su relación directa con sus padres, lo que inspira mayor respeto (Durstón 1996)

El aporte de los jóvenes rurales a las actividades rurales familiares es muy importante, puesto que en ellos reside la posibilidad de dar un salto cualitativo en las formas de producción y comercialización debido a su mayor potencial de "adecuación ante los cambios". Esto, debido a que los jóvenes son más proclives a hacer uso de canales y fuentes de información no tradicionales, no temen innovar en métodos y procedimientos, tienen mayor capacidad de riesgo, pueden actuar como un mediador generacional de transferencia de alta tecnología dentro de la unidad productiva y vincularse más eficientemente a diversas redes, entre otros aspectos, todo lo cual, potencialmente, permite elevar la efectividad de los procesos agrícolas. Pero en este contexto también, es necesario reconocer que la realidad de los jóvenes rurales chilenos se mueve, en un marco de restricciones socioeconómicas que normalmente les implica asumir una vinculación estrecha al mundo del trabajo que vienen realizando desde la niñez y está fuertemente ligado a las responsabilidades de los adultos de mantener una familia.(Durstón 1996)

Está claro que la juventud rural tiene necesidades y roles en el presente, en su etapa juvenil propiamente tal; sin embargo, toda política dirigida a ellos tiene que ser compatible y complementaria con las dos visiones estratégicas de los jóvenes rurales, la referida a la vivencia actual y, especialmente, la que concierne a su vida a mediano y a largo plazo.

En América Latina el hogar extendido es menos común que el nuclear, lo que no se debe a que la sociedad rural se haya "urbanizado" o "modernizado", sino que corresponde a una fase limitada en el largo ciclo de desarrollo normal del hogar: aquella en que los hijos adolescentes o adultos del jefe de hogar se han

casado y residen temporalmente con los padres mientras esperan lograr el ingreso y los ahorros necesarios para independizarse (Durstón 1998)

El funcionamiento de la estrategia económica del hogar rural (sea ésta de supervivencia o de acumulación) exige los aportes de todos sus miembros, aportes que están culturalmente definidos y sancionados como obligación ética esencial. Aunque en muchos países la mitad o más de los jóvenes económicamente activos de ambos sexos no trabajan principalmente en el predio familiar, sino como asalariados, sobre todo en actividades no agrícolas (Durstón 1998). Esta estrategia familiar y su imperativo cultural siguen operando con respecto a los ingresos generados por los jóvenes. De acuerdo con el enfoque económico del hogar rural, éste jerarquiza sus diferentes objetivos económicos y familiares en sus decisiones productivas. La visión del ciclo de desarrollo del hogar también ayuda a entender la forma en que cambian los objetivos extraeconómicos según las etapas de dicha evolución. Así, el objetivo prioritario del jefe de hogar joven es el de la subsistencia/consumo, el de mediana edad se centra en la acumulación/capitalización y, finalmente, el jefe mayor da prioridad al objetivo de maximizar su prestigio, sobre la base de una combinación de riqueza, poder, generosidad y servicio.

El joven rural quiere servir a la comunidad, en parte porque este servicio constituye la base de las posiciones de prestigio tradicionales. Su mayor conocimiento del mundo le da la idea, esencialmente justa, de que no debe esperar para dirigir y para gestionar en forma más adecuada los recursos de su hogar y de su comunidad. Pero antes de poder aplicar un ideario generacional, basado en esas ventajas comparativas, debe convencer de sus bondades a la generación mayor. Muchas veces esto es posible, como resultado de la inseguridad de la generación mayor, que siente su propia ignorancia ante la compleja realidad de la sociedad y la economía más allá del entorno local. Pero con igual frecuencia ocurre que el proyecto generacional joven es resistido

precisamente porque los mayores no están dispuestos a ceder su autoridad y su control sobre recursos valiosos (Durstun 1999)

### **3.2. Consideraciones demográficas**

Los jóvenes representan actualmente un quinto del total de la población mundial.

Aproximadamente el 85% viven en países en desarrollo, y un 60 % se concentran en Asia, y gran parte de ellos se enfrentan con problemas de pobreza y hambre en el curso de su vida. Por lo menos dos tercios de los jóvenes de todo el mundo crecen en países con ingresos promedio sumamente bajos, inferiores a 1000 dólares anuales per cápita, frente a tan sólo un 12 % de jóvenes que viven en países prósperos donde los ingresos anuales llegan a 10.000 dólares por persona. En América Latina y el Caribe en tanto, hay más de 500 millones de personas, de las cuales aproximadamente el 60%, son menores de 30 años. El año 1995 la población de jóvenes rurales en la región ascendía a casi 32 millones de personas, constituyendo 26% de la población rural total de la región. Para el año 2005 se proyecta una leve disminución, que alcanzará un 23%.

Uno de estos factores corresponde a la tendencia de los países latinoamericanos hacia la reducción de la tasa de fecundidad. En este sentido, puede verse el impacto combinado de los programas y campañas de control de la natalidad, los efectos de una mayor escolaridad en la región que abre el espectro de posibilidades a las poblaciones, la mayor inserción de la mujer en las esferas laborales, lo cual limita las condiciones y capacidad de crianza de familias extensas y las difíciles condiciones de vida de gran parte de la población, que debilita la seguridad reproductiva de los hogares. (IICA 00)

Otro importante factor que explica la disminución de la juventud rural en sus territorios de origen son las migraciones del campo a la ciudad, especialmente aquellas impulsadas por el empobrecimiento y condiciones de vida precarias de los jóvenes del campo, que buscan oportunidades de empleo o ingresos en las ciudades. Esta fuerte tendencia de emigración masiva a las ciudades por parte de los jóvenes rurales, además de producir severos trastornos económicos, políticos medioambientales y sociales en los centros urbanos, compromete seriamente la seguridad de alimento de muchas personas. La falta de servicios y oportunidades en las zonas rurales ha contribuido a una emigración en gran escala de jóvenes a las ciudades. Las comunidades rurales y los campos que dejan tras de sí se resienten de la pérdida de gran parte de su mano de obra productiva, vital para el futuro, incluidos muchos de los que muy probablemente adoptarían técnicas innovadoras y sostenibles para el medio ambiente.

Estas migraciones han sido endémicas en la región desde 1930-1940, con la constitución de las actuales urbes. A partir de 1950 parece haberse experimentado una intensificación de las mismas, lo que explica la estabilización y posterior decrecimiento de la proporción de jóvenes de la población rural total de América Latina. Con las actuales tendencias demográficas, para el año 2020 la población rural comprendida entre los 15 y los 29 años de edad debería estar alrededor del 23% de la población rural total, cifra ostensiblemente menor al 26% experimentado durante los noventa.

Es común que dentro de los jóvenes que emigran se encuentren las personas con mayor nivel de educación y capacitación, produciéndose entonces una fuga de recursos humanos de las áreas rurales que son necesarios para mantener el nivel básico de sistemas productivos en las comunidades agrícolas. Estos jóvenes que emigran no solo lo hacen atraídos por las nuevas oportunidades que les ofrecen las ciudades y centros urbanos, sino que en general ellos tienen una visión poco atractiva de la agricultura como una forma de vida, esto

principalmente por la relación de la agricultura con el trabajo que la mayoría de ellos realizan durante su infancia, asociado a una actividad dura mal remunerada y carente de nuevas oportunidades. Aún para un porcentaje entre los 15 y 29 años que desearían quedarse en sus lugares de origen, suele ser difícil, debido a la imposibilidad de acceder a recursos productivos básicos como la tierra, agua, créditos, insumos agrícolas y conocimiento sobre prácticas agrícolas mejoradas. (Seiders, 2000)

Para algunos autores los jóvenes rurales constituyen un grupo vulnerable porque conforman una minoría dentro de la población joven, y porque, ante las tendencias a la acelerada urbanización, los que se quedan en el campo están quedando excluidos de los beneficios del desarrollo.

Los jóvenes rurales tienen aportes importantes que hacer para el desarrollo local porque tienen niveles educativos relativamente más altos que sus padres, tienen una mejor disposición ante la innovación y suelen ser más creativos. Además, los jóvenes rurales, como todos los jóvenes, tienen perspectivas de vida que les orientan a tomar decisiones sobre su futuro. Por todo ello, son prioritarias las acciones dirigidas a este sector de la población joven. Sin embargo, sus opciones muchas veces son limitadas por la poca posibilidad de buena educación en sus localidades, poca perspectiva en la agricultura, desempleo, cambios rápidos en las condiciones del mercado, entre otros. Uno de los desafíos para que los jóvenes puedan ampliar sus opciones es a través de la capacitación. Una capacitación que les brinde mejores oportunidades como productores agrícolas, como empresarios, como dirigentes locales. El desarrollo socialmente sustentable implica hacer esfuerzos para sentar las bases que lleven a la construcción de una sociedad sustentable, en la que haya una decidida y protagónica participación de los productores agrícolas organizados en la toma de decisiones sobre asuntos de su directa competencia. El principio básico de esta gestión es potenciar las capacidades locales, y

valorizar los aportes externos que permite a los agricultores adquirir cada vez más un protagonismo en la definición y conducción de su propio desarrollo.

La juventud rural presenta en la actualidad un nivel de escolaridad significativamente superior al de la población rural adulta. Esta condición y su mayor exposición a la tecnología electrónica e informativa, le permite asimilar conocimientos y procesos tecnológicos novedosos y la manipulación de instrumentos de precisión, propios de la llamada "agricultura inteligente" y del desarrollo agroindustrial. Este mayor nivel de escolaridad ofrece también ventajas respecto a la participación en organizaciones y actividades locales orientadas a impulsar procesos locales de desarrollo, dentro de esquemas de mayor horizontalidad con liderazgos más democráticos. Sin embargo, dada su mayor exposición a sistemas de conocimientos y valores propios de la cultura urbana, y hoy en día, de la cultura global, este mayor nivel de escolaridad puede afectar el desarrollo de una identidad de raigambre local, que le permita recrear referentes simbólicos y valorativos propios.

Los sistemas educativos desempeñan un papel fundamental en la preparación de los jóvenes para el mercado de trabajo. Sin embargo, no solo tienen que acabar la escuela secundaria superior para entrar con estabilidad en el mercado de trabajo. En varios países, los graduados de la escuela secundaria sufren tasas de desempleo considerables. Las políticas a favor de los jóvenes deben por tanto centrarse en asegurar que los jóvenes sean "empleables", tanto cuando entran en el mercado del trabajo como a lo largo del tiempo. (3 V. Annan, Kofi A., "Nosotros los pueblos: la función de las Naciones Unidas en Siglo XXI", ONU)

Sin embargo, a pesar de las mejorías que se observan en el acceso de los jóvenes rurales a la educación respecto a las generaciones anteriores, todavía se mantienen en la región grandes diferencias en términos de oportunidades

que pueden tener los jóvenes para finalizar su educación primaria y secundaria. Esta disparidad en las oportunidades de acceso a la enseñanza formal es una importante motivación que insta a los jóvenes rurales a emigrar hacia zonas urbanas. En los últimos tiempos esta diferencia, en vez de reducirse, tiende a incrementarse, al experimentarse en un conjunto importante de países de América Latina una reducción en la inversión pública en el sector social. Esta reducción trajo como consecuencia una disminución de las oportunidades de acceso a la educación formal de los jóvenes rurales, respecto a la década anterior.

### **3.3. Los mapuches y su condición subordinada a la sociedad chilena**

Una de las peculiaridades que presenta la situación de la población mapuche es que su sometimiento al estado chileno concretizado en el llamado proceso de “pacificación de la Araucanía” si bien significo la pérdida de su autonomía y su subordinación a la sociedad mayoritaria no ha impedido que mantenga su particularidades que la diferencia del resto de la población campesina del país..

Tal como lo han descrito Bengoa y otros autores el proceso de campesinización forzada aconteció solamente cuando el proceso de radicación de tierras a través de los titulo de merced término con la combinación de actividades recolectora, ganadera y de horticultura que se había generando por amplio período de más de trescientos años en los que el pueblo mapuche logro pactar una situación de convivencia con la corona española y posteriormente con la República de Chile hasta que el estado encabeza la ocupación del territorio a partir de mediados del siglo XIX.

Después de décadas posteriores al final de la “pacificación” marcadas por las usurpaciones y abusos finalmente la sociedad abierta y que en forma creciente tomaba innovaciones provenientes del intercambio, pasa a una sociedad mapuche que se transforma en una que adopta la endogamización como una

forma orientada a proteger la tierra y los pocos recursos disponibles de los extraños. Esta reclusión en torno a la preservación de los recursos favoreció o recompuso los vínculos de parentesco y relaciones entre las reducciones “cuando el territorio se convirtió en una reducción, cada grupo doméstico ocupaba una cierta extensión de tierra de la que disponían para su uso; por este motivo, la propiedad común de la tierra fue una ficción legal; de hecho todas las tierras estaban divididas en parcelas que pertenecían a las familias componentes”<sup>1</sup>.

“Cada mapuche ..Para él, la reducción y/o la comunidad es fundamentalmente un grupo espacialmente delimitado. Los mapuches saben exactamente quienes son los demás miembros; los criterios de pertenencia no dependen de sus relaciones con ellos sino que son “objetivos” es decir independiente de él”<sup>2</sup>

Aunque esta sin duda, se ha visto trasformada con la llegada de las distintas denominaciones evangélicas que se masifican a partir de los años sesenta con el mayor contacto con el medio urbano que tienden a cambiar la estructura descrita, estableciendo nueva relaciones entre familias que además deben insertarse en los esquemas organizativos que se han formado desde el estado a partir de los comités de pequeños agricultores hasta la creación de las comunidades.

En lo productivo la masificación del trigo principal cultivo de las comunidades como base de la alimentación, mientras las condiciones de fertilidad de la tierra aseguraba la alimentación y permitía la venta de excedentes aunque el pronto agotamiento de los suelos por práctica inadecuada más el acceso cada vez más a la educación elemental y dominio del castellano llevan a la migración a la ciudad de los más jóvenes, lo que no impide de que entre los que se quedan cada vez exista menos tierras que repartir. En efecto diversos estudios (Saavedra, Borovocic, Bengoa, Eduardo Valenzuela, Henríquez, entre otros)

---

<sup>1</sup> Stuchlik, Milan (1999) La Vida en Mediería pag 227. Ediciones Soles. Santiago Chile.

demuestran que el promedio de há. ha venido siendo cada vez menor por habitante y que sólo en el caso en donde la propiedades tienen una menor división respecto a su situación original, mantienen una más holgada condición socioeconómica y mejor manejo de los recursos agropecuarios (Bravo, Sotomayor).

Al respecto lo que señala el agrónomo Mario Rubio Hogdes en su ponencia El indígena y la agricultura en 1955 “ en su casi totalidad desconocen las técnicas fundamentales de la explotación agrícola. Sus suelos empobrecidos y erosionados como consecuencia de las malas prácticas usadas. Sus rendimientos son bajos. Han exterminado la vegetación arbórea, incluso la de aquellos suelos que por su pronunciada pendiente, debieron ser conservados. Hay suelos tan empobrecidos que ni siquiera el pasto natural crece en ellos...En sectores la carga excesiva de ovejas ha contribuido a agudizar el problema. Estas, por su parte, sufren de parásitos externos, los que las enflaquecen y deprecian su lana.....Desconocen los fundamentos de las rotaciones culturales, abonaduras, materias orgánicas, erosión, conservación de suelos y empleos de forrajeras artificiales adecuadas. Por lo general, no tienen interés por replantar las laderas y hondonadas de mucha de pendiente, de cercar sus terrenos, ni de introducir mejoras de tipo permanente. El control de las enfermedades calidad de semilla, variedades más recomendables, épocas de siembras, etc., son conocimientos que no poseen con el consiguiente menoscabo en sus resultados”<sup>3</sup>

El tema de la sucesión o herencia según lo investigado por Stuchlnik “ hoy en día la única manera de recibir una parcela en la reducción es heredándola, ya sea en vida del propietario anterior o después de su muerte. Generalmente, un hijo trabaja con su familia de orientación hasta que se casa. Después de casarse, puede quedarse en casa de su padre con su esposa, pero actualmente

---

<sup>2</sup> Ibid. Pag 232.

<sup>3</sup> Pág 234. En Seminario de Investigación Sobre el Desarrollo de la Provincia de Cautín

es más común que construya su propia casa y empiece a cultivar su huerto o a explotar la tierra en una pequeña parcela cedida por su padre al casarse.”<sup>4</sup> La disponibilidad o no de tierra condiciona el vínculo con el padre “El terreno recibido no le permite mantener a su familia; si la parcela que el padre de la esposa podría cederle cuando se case también es pequeña, o si la mujer no recibe ningún terreno, el hombre tiene que seguir trabajando con su padre. Sin embargo, ya no está sometido a la autoridad directa del padre, sino que trabaja en *mediería*, puesto comúnmente, el hijo también trabaja en *mediería* con otros hombres. Una vez transcurrido el tiempo, por lo general el padre le cede más tierras, sobre todo cuando no tiene muchos hijos y cuando la mujer no recibe tierras. Aunque al ir envejeciendo el padre, paulatinamente deja de trabajar y cede el control de la tierra a su hijo, quien suele conservar al menos una extensión que pueda explotar en *mediería* por su cuenta.”<sup>5</sup>

La situación no ha sufrido mayores alteraciones, salvo las consecuencias que trajo la puesta en vigencia del Decreto Ley 2568 que significó la entrega en propiedad individual de las parcelas. Al respecto José Bengoa señala “ Han pasado veinte años y ya hay datos para su análisis. La ley de 1979 pretendió regularizar toda propiedad, esto es, cada uno con su título, como hemos dicho. Esto significaría que al fallecer el titular del documento de propiedad, ésta debía dividirse legalmente, de la forma que los herederos establecieran. Lo que arrojaron nuestros estudios y el realizado por el abogado Jaime López es que sigue operando la costumbre de entregar tierras a los hijos a la usanza mapuche”<sup>6</sup>

Sin embargo el mismo autor nos advierte sobre una nueva situación que tendrá consecuencias al mediano plazo esto es la compra de tierras entre mapuches “

---

Ediciones del Departamento de Extensión Cultural de la Universidad de Chile, 1955.

<sup>4</sup> Pág 109, Stuchlik, op.citada.

<sup>5</sup> Pág 109, Stuchlik, op.citada.

<sup>6</sup> Pág 176, Bengoa José, Historia de un Conflicto, Editorial Planeta 2<sup>º</sup> edición, 2002. Santiago, Chile.

en un estudio reciente hemos establecido que son mucho más las tierras compradas que las tomadas en mediería. Las tierras compradas en la comunidad en 300 familias eran casi 400 há, lo que es generalizado en casi 40% de los casos. Estas tierras compradas más que triplican las tierras en mediería. Si a ello le agregamos las tierras arrendadas, esto es, utilizadas para ampliar el predio original, pero siguiendo las leyes mercantiles y monetarias del arriendo, vemos que se ha producido un cambio muy grande en los mecanismos internos de funcionamiento de la sociedad mapuche en estos últimos veinte años. Se observa que un tercio de las familias mapuche aumenta sus tierras en detrimento de los otros dos tercios”.<sup>7</sup>

### **3.4. Los Jóvenes Mapuches Rurales.**

Cabe preguntarse si en un contexto tan deprivado puede existir un grupo distinguible como juventud para revisar analíticamente esta situación seguiremos lo expuesto en “el primer informe sobre juventud rural nos permitió identificar cuatro rasgos características de los jóvenes rurales que los diferencian de sus pares urbanos: un contacto más próximo y temprano con el mundo del trabajo, una socialización conflictiva en que la familia es el agente fundamental, un período de moratoria, de roles más acotado que en el medio urbano, y finalmente, una difícil auto identificación como juventud y por ende un poco frecuente surgimiento de estos sectores como actores sociales”<sup>8</sup>

Con todo, las situaciones encontradas en las familias mapuches se enmarcan en las siguientes posibilidades en relación a su permanencia en la unidad familiar: El hijo que demuestra más cercanía y disposición para cuidar a los padres cuando estos tienen una edad avanzada y necesiten un mayor cuidado.

---

<sup>7</sup> Pág 178-9, Bengoa José, op.citada.

<sup>8</sup> Rodríguez,Ernesto (1996) “Los desafíos de fin de siglo y la problemática juvenil rural en América Latina” en Juventud Rural Modernidad y Democracia en América Latina. CEPAL Santiago de Chile

El hijo que ha acompañado más al padre en la unidad agrícola que puede ser el mayor asumió más responsabilidades desde temprana edad, lo que facilitó una mayor educación de los hermanos menores y por tanto una mayor preparación de estos para desenvolverse en el contexto urbano.

Las mujeres en que general son excluidas a priori del acceso a la tierra salvo como herencia a la muerte de los padres, si es que existe disponibilidad para que sea trabajado por su marido,

Esta limitaciones son restrictiva respecto “ Si el período de moratoria es lo que define a la juventud, debemos decir que las mujeres mapuches no son nunca jóvenes, porque dentro de su cultura ese período no existe ..., (sin embargo) el período de la juventud de la mujer mapuche comienza cuando la madre y los hermanos le presentan más exigencias preparándola para la vida adulta, y culmina con la incorporación al grupo parental del marido a través del hijo, es decir, hasta que se incorpore a la vida adulta (). Sólo cuando nacen los primeros hijos, el hombre empieza a pensar en “apartar” casa”<sup>9</sup>

En el caso de los mapuches la posesión de la tierra afianza la autoridad tradicional del padre la que tiene ingerencia sobre una amplia gama relaciones que involucra los vinculo entre los grupos familiares emparentados y vecinos e imposibilita la incorporación del joven a participar de las toma de decisiones de la unidad predial y también de enrolarse como integrante pleno de las organizaciones comunitarias o las que se vinculan con los organismos de desarrollo.

Respecto a la juventud femenina mapuche la autora señala “es la etapa de la vida de la mujer donde se realiza la decisión más determinante: la salida de la casa paterna, de su reducción y su grupo de parentesco. A la vez es el

---

<sup>9</sup> Díaz, Cecilia (1985), “La juventud de la mujer Mapuche. El duro camino entre familias”, mujeres jóvenes en América Latina aportes para una discusión, CEPAL, Montevideo, Arca/Foro juvenil.

momento de la incorporación a un nuevo medio, ya sea el nuevo núcleo de parentesco o el nuevo lugar de trabajo y vida”. Alrededor de los 12 años, las niñas mapuches empiezan a pensar en migrar a la ciudad para trabajar como empleadas domesticas. Entre los 14 y los 18 años frecuentemente empiezan un noviazgo oculto que a veces culmina con un raptó simbólico (Díaz, 1985, pp.348 y 355)”<sup>10</sup>

Al menos en años más recientes se distingue situaciones muy diferenciadas por la condición de género. Las mujeres tienen hoy mayor acceso a educación en la medida de que esta es hoy mucho más disponibles que hace unas décadas, por cuanto su colaboración en las actividades productivas agropecuarias es menos valorada que la de los hombres, lo que normalmente las lleva emigrar a la ciudad para trabajar en el servicio doméstico. A partir de la década de los ochenta del siglo pasado se le presentaron mayores oportunidades de continuar sus estudios y pasar a vivir definitivamente en la ciudad o después de unos años volver al campo, lo que ha retrasado las edades de las personas que contraen matrimonio y disminuido el peso de la ingerencia de las decisiones de los padres sobre el destino de sus hijas .

El joven que se queda en el campo busca empleo temporal fuera de su comunidad con el fin de asegurarse ingresos que son utilizado para la vestimenta que normalmente se acerca a ciertos parámetros de moda juvenil y para invertir en la compra de animales o el desarrollo de cultivo, como una forma de inserción en la vida productiva. Si bien los jóvenes participan activamente en clubes deportivos, no desarrollan liderazgos como tales, en parte porque en las comunidades son muy pocos los jóvenes en relación a los adultos, los cuales para ser reconocidos como miembros de las organizaciones como comité de pequeños productores o comunidades, deben tener accesos a

---

<sup>10</sup> Durston, John (1996) Estrategias de Vida de los Jóvenes Rurales de América latina. en Juventud Rural Modernidad y Democracia en América Latina. CEPAL, Santiago de Chile.

la tierra, sólo así pueden aspirar a lograr una representación colectiva de sus intereses.

Según Durston y Dulatet se aprecia lo siguiente: “ El sistema socio-cultural del pueblo **Mapuche** ostenta un conjunto de características propias que le son *únicas*, al igual que cualquier cultura o sub-cultura, sea ésta indígena o no-indígena. Estas características deben ser tomadas en cuenta en cada caso específico para el adecuado diseño de un proyecto o programa para jóvenes; no es posible seguir una misma receta para todas las culturas indígenas, porque cada una es distinta. Tal inversión de análisis y diagnóstico caso por caso se justifica porque muchos de estos elementos serán determinantes del éxito o fracaso de la iniciativa; varios de ellos, además, constituyen *recursos potenciales* para fortalecer dos aspectos de programas de *asociatividad* y también de *actividades productivas* entre jóvenes” <sup>11</sup>.

“En este caso particular, es posible identificar los siguientes tipos de recursos socio-culturales al alcance de jóvenes Mapuches de comunidades rurales: relaciones tradicionales de parentesco; roles de liderazgo culturalmente definidos; memoria histórica local; idioma propio; identidad étnica; identidad generacional; prácticas de reciprocidad difusa; religión y cosmovisión; formas propias de deporte y recreación; y movimientos políticos Mapuches”. ..“Si bien estos recursos se pueden constatar para el conjunto de comunidades no siempre se presentan con la misma intensidad o se manifiestan particularidades de diversas índole lo que hace difícil su operacionalización aunque es un punto

---

<sup>11</sup> RECURSOS SOCIO-CULTURALES DE LOS JÓVENES MAPUCHES: ¿Un potencial para el fortalecimiento de los programas de capacitación?

de partida para la profundización diagnóstica que debieran tener las intervenciones en el contexto mapuche”.<sup>12</sup>

Cabe mencionar que en la sistematización del “Curso de Inserción laboral para jóvenes mapuches, Región de La Araucanía” se planteó a modo hipótesis una tipología de jóvenes rurales masculinos a partir de la información recogida sobre 119 personas. El tipo A tendría disponibilidad de más de un hectárea, a nivel familiar dispondrían de maquinaria a tiro animal y utilización permanente de agroquímicos en los cultivos, enseñanza básica completa y/o secundaria incompleta, ingerencia en la toma decisión a nivel familiar y comunitario. El tipo B accede entre 0,1 a 1,0 há. Utilización de maquinaria de tiro animal a través de arriendo, manejo esporádico de agroquímicos, enseñanza primaria incompleta. Grado deficiente de ingerencia en la toma de decisiones a nivel familiar y comunitario. El tipo C no tiene acceso a tierra, no accede a maquinaria tiro animal y no utiliza agroquímicos, enseñanza primaria incompleta y grado mínimo de ingerencia en la toma decisiones a nivel familiar y comunitario.<sup>13</sup>

Según lo señalado en este trabajo “los tipos A y B están en una mejor situación para proyectarse como productores campesinos. Sin embargo, la migración definitiva es alta en el primer estrato, por cuanto son los que tienen mayor acceso a la educación y sus expectativas están más ligados a lo urbano, alcanzando en sus comunidades entre 5% y 20% de los jóvenes... El tipo B presenta condiciones que, probablemente, lo hacen ser el grupo que mejor recepción hace de los programas de capacitación y fomento por cuanto disponen de cierta base de recursos...entre 10% a 50% de los jóvenes. En relación al tipo C, éste más bien es un poblador rural en donde la actividad agropecuaria es básicamente de subsistencia por tanto habría que buscarle

---

<sup>12</sup> Op. citada s/n

<sup>13</sup> Bravo, Jorge(1999) “Sistematización del Curso de Inserción laboral para jóvenes mapuches, Región de La Araucanía” Informe Profesional para optar al Título de Licenciado en Sociología. Pontificia Universidad Católica del Perú.

otras alternativas productivas o incorporar el acceso a la tierra en los programas de apoyo” , éste grupo alcanza entre un 20% a un 60% de los jóvenes.<sup>14</sup>

Las restricciones de ingresos y disponibilidad de recursos agropecuarios por entonces eran recursos que influían directamente en las posibilidades futuras de los jóvenes tanto para su permanencia o migración. Se establece para los jóvenes en las familias que alcanzan su condición de unidades de subsistencia en las cuáles la carencia de recursos es un obstáculo a las iniciativas de innovación propuesta por los jóvenes considerando sus mejores niveles educativos y mayor acceso a información que han adquirido en relación a sus padres.

La investigadora brasileña Anita Bruner concluye en un artículo de revisión sobre en que esta la temática de juventud rural .” No primeiro, propõe-se que em lugar de procurar responder à questão ‘porque os jovens saem do meio rural’ busque-se responder à questão ‘porque os jovens permanecem no meio rural’. A formulação desta questão implica no conhecimento efetivo de instalação dos jovens, em atividades agrícolas ou não agrícolas, assim como das condições de vida e trabalho no meio rural. Implica também na análise das representações dos jovens com base na realidade. No segundo eixo, questiona-se a validade de estudos sobre as expectativas dos pais sobre a transferência da propriedade de uma geração para outra, sugerindo-se seu direcionamento para experiências concretas de sucessão e de não sucessão. Trata-se de, neste caso, examinar os aspectos que favorecem a instalação dos jovens como agricultores e os motivos de fracasso na sucessão geracional dos estabelecimentos familiares.

Propõe-se também que os dois eixos de pesquisa sugeridos incluam a perspectiva de gênero, que possam explicar tanto as condições em que

---

<sup>14</sup> Op, Citada pág 258-9

rapazes e moças permanecem no meio rural, como as que viabilizam o acesso de jovens de ambos os sexos ao controle dos estabelecimentos familiares”.<sup>15</sup>

Conocer y generar respuesta hacia los jóvenes pasaría por reconocer las condiciones bajo las cuáles permanecen en el campo, en las que se conjugan las expectativas de ellos y la disponibilidad de recursos e ingresos vinculados o no a la actividad agrícola, finalmente consideraciones que más bien pertenecen a la edad adulta con lo que se introduce otro factor a discurrir que es la distinción etaria, pues según estos estudios es el joven en torno a los 25 años o más el que está en condiciones de tomar decisiones sobre su rol productivo y además estaría en una mejor posición de entenderse con las generaciones más adultas y tendrían una mayor disposición por tratarse finalmente de jóvenes que por necesidad o por opción deben resolver su inserción laboral

De lo anterior la juventud mapuche rural claramente no es un actor social o ha generado un movimiento social de expresión juvenil, por cuanto la toma de decisiones son individuales y tomadas en relación con la realidad de la familia de origen, la participación en organizaciones es subordinada a los intereses funcionales de esta o las demandas de carácter histórico-cultural del pueblo mapuche.

En las edades que van desde los 15 a 24 años no se darían las condiciones para generar un movimiento social, por cuanto no se generan los hitos autoidentificatorios típicos de estos movimientos como son gustos musicales, comportamiento o actitudes, modas y otras. La pertenencia a la familia y la condición sociocultural y la dispersión física residencial son factores que hasta ahora impiden la emergencia del joven mapuche como protagonista. La mayor exposición a la participación en movimientos de carácter reivindicativo, el mayor nivel educativo y la participación en proyectos de desarrollo, son factores que debieran considerarse, aunque para que fueran abordados en programas

---

<sup>15</sup> Bruner, Anita A problemática dos jovens rurais na pós-modernidade pág 16

orientados a emprendimientos productivos requerirían de un fuerte componente organizativo y un enfoque eminentemente territorial de parte de los entes ejecutores.

### **3.5 Los jóvenes rurales de la Región de la Araucanía.**

Entre los componentes que caracterizan a los jóvenes de la IX Región tenemos: la migración como proceso circular de sobrevivencia, la educación en términos de pertinencia, el trabajo que se da en malas condiciones que atentan contra la dignidad personal, la inestabilidad, horarios extenuantes que impiden ejercer los derechos juveniles, baja autoestima y la familia. en donde se hace necesario políticas integrales que considere al joven como un actor y sujeto social (Jiménez 2000)

En la Tabla 2.1 se puede apreciar que la población juvenil entre 15 a 29 años de edad en la Región de la Araucanía, esta compuesta por un total de 210.437 jóvenes, lo que representa el 26.2 % del total de la población de la Novena Región, de los cuales 59.130 corresponden a jóvenes rurales, equivalentes al 7,3% de la población total y el 28,1 % de la población de jóvenes de esta Región (INE 2002).

**Tabla 2.1 Población de Jóvenes Rurales entre 15 –29 años de seis Comunas de la Provincia de Cautín, Novena Región de la Araucanía**

División Político Administrativo. Comunas, Provincia y Región	Grupos de Edad												TOTAL
	15-19		( % )		20-24		( % )		25-29		( % )		
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	
<b>TEMUCO</b>	567	505	19	17	473	500	15	16	492	520	16	17	3057
<b>PADRE LAS CASAS</b>	1187	1037	20	17	1020	822	17	14	1004	915	17	15	5985
<b>VILCUN</b>	566	523	19	17	453	467	15	16	501	472	17	16	2982
<b>VILLARRICA</b>	536	469	19	17	438	397	16	14	461	475	17	17	2776
<b>CARAHUE</b>	567	490	19	16	522	457	18	15	493	445	17	15	2974

Fuente: Censo 2002. INE. Chile.

### 3.6 Rol del Estado en Chile: El INDAP

Existe coincidencia entre los teóricos del tema respecto a que es necesario desarrollar, una política para la Juventud Rural, concibiendo a este estrato como un recurso humano importante en donde se hace necesario políticas integrales que considere al joven como un actor y sujeto social (Jiménez 2000). El papel del Estado en Chile, por tanto es lograr la integración de los esfuerzos públicos, la participación activa de organismos privados de desarrollo, y una adecuada articulación con los demás agentes económicos y sociales que operan en el medio rural ( IICA 2000)

La acción pública en relación al desarrollo del sector rural, en general, y a la pequeña agricultura, en particular, era concebida el año 1998 como: “Acciones de desarrollo productivo, las cuales abarcan una amplia gama desde la generación de tecnologías hasta el otorgamiento de créditos o subsidios- y se orientan al mejoramiento, desarrollo y consolidación de actividades productivas por cuenta propia”.

Es en esta línea de acción donde se inserta la labor del Instituto de Desarrollo Agropecuario – INDAP-, que como un Servicio del Ministerio de Agricultura tiene por ley el mandato de promover el desarrollo económico, social y tecnológico de los pequeños productores agrícolas y de los campesinos, contribuyendo a elevar su capacidad empresarial, organizacional y comercial (INDAP 2000)

Contrastando el mandato legal del INDAP con los diversos tipos de acciones que el sector público puede desarrollar, es claro que al Instituto le corresponde un rol relevante, en estrecha vinculación con otros organismos públicos y privados, en el fomento y promoción del desarrollo económico-productivo y social de la pequeña agricultura ( INDAP 1999)

La misión Institucional del INDAP indica que como institución están llamados a: “Promover y fomentar el desarrollo y consolidación de la agricultura familiar campesina como estamento social sustantivo de la ruralidad del país y como agente económico válido y permanente en el agro nacional, integrada al desarrollo global en base a producciones competitivas y organizaciones funcionales a sus requerimientos. A través de ello, se pretende contribuir al abatimiento de la pobreza rural, al logro de un desarrollo productivo sustentable, a una integración participativa de los segmentos poblacionales que la conforman y, en suma, a una modernización del mundo rural”. (INDAP 1999).

Para llevar a cabo este propósito INDAP posee los atributos institucionales necesarios para abordar, sin exclusiones, acciones de desarrollo que permitan superar gradualmente las carencias de los pequeños agricultores, dentro de las naturales restricciones de su marco jurídico y sus recursos. (Cox 2001).

La misión institucional y los objetivos estratégicos antes señalados, en el período 1998-2004, se enmarcaban en un conjunto de ideas fuerza sobre las cuales se sustentaba el accionar de INDAP (Marambio 1999)

1. Focalización territorial. Esto exige diferenciar y priorizar la acción institucional, a partir de un ejercicio activo de planificación regional y de una lógica de fomento basada en proyectos, para responder así a las diferencias señaladas.
2. Los mercados como ordenadores de la pequeña producción; En este tema corresponde al INDAP en estrecha colaboración con otras instituciones un rol activo de análisis de los comportamientos de los mercados y la generación de indicadores que orienten los esfuerzos de desarrollo de la pequeña agricultura en la generación de producciones competitivas.
3. La producción como parte de un sistema que donde el INDAP asigna especial significación al hecho de que las cadenas productivas modernas, las unidades de producción primarias, forman parte de un complejo conjunto de relaciones y vinculaciones, a través de los cuales se obtienen los recursos, servicios e información necesarios para realizar y orientar procesos productivos competitivos.
4. La organización como requisito necesario; La institucionalidad considera que una mayor presencia de organizaciones de pequeños productores, funcionales a sus intereses y requerimientos, es una condición básica para dar viabilidad y permanencia a los procesos de modernización rural.

### **3.7 El Programa “Servicio Rural Joven”**

El INDAP tiene un rol significativo de promoción y fomento a través del cual es posible mejorar las capacidades de gestión y operación de estas organizaciones campesinas. En esta perspectiva es deseable y necesaria para

la transformación productiva de la agricultura campesina, la existencia de organizaciones de representaciones fuertes y modernas. En este contexto el INDAP (1999) definió como objetivo central del “Servicio Rural Joven” abrir oportunidades para que grupos de jóvenes surgentes se puedan constituir y consolidar, conformando Grupos Juveniles socialmente avalados por su entorno local inmediato y con capacidades básicas para emprender y gestionar negocios y empresas asociativas sustentadas en el trabajo juvenil

Según el marco normativo de este Programa podrán ser usuarios del Servicio los grupos constituidos formal o informalmente, con un mínimo de ocho jóvenes entre 18 y 29 años de edad que cumplan con los atributos de la ley orgánica de INDAP, o bien sean integrantes de una familia campesina que califique como usuario de INDAP según las normas. Estos jóvenes no pueden ser usuarios de otros servicios del INDAP (INDAP 1999)

Para ello, el Servicio hizo énfasis en tres líneas de acción muy estrechamente ligadas entre sí:

- Generación y apoyo de emprendimientos productivos en los ámbitos de producción primaria, transformación de la producción y servicios conexos.
- Desarrollo y consolidación de la asociatividad de los jóvenes rurales, reforzando la identidad, la cohesión y las capacidades de los grupos preexistentes y que surjan del proceso.
- Incremento de las relaciones de cooperación y apoyo desde los actores sociales locales hacia los jóvenes, introduciendo el concepto de aval social como una figura que representa el respaldo de la institucionalidad local, hacia las iniciativas que emergen desde los jóvenes.

Este servicio concibió el apoyo a los jóvenes en una perspectiva de construcción de un espacio propio, y en este contexto, se definió en torno a tres ámbitos temáticos:

- El ámbito de trabajo e ingreso que asocia muy directamente a la satisfacción de sus necesidades básicas, y en este contexto, al tema de ser capaz y demostrarlo.
- El ámbito de reconocimiento social del joven, que dice relación con tener un rol y estar socialmente validado.
- El ámbito de realización personal del joven, que se vincula fuertemente con su autoestima y con el deseo de ser más”.

El “Servicio Rural Joven” se desarrolló en tres etapas sucesivas y su duración fue variable, según el nivel de desarrollo de cada grupo. Las etapas fueron:

1. Acciones de motivación y validación asociativa de grupos juveniles: esta etapa tenía por finalidad principal la conformación de grupos con capacidad para convenir con INDAP y con su entorno social, un proceso de desarrollo económico, progresivo y autosoportado.
2. Acciones de generación de negocios y empresas jóvenes: en esta etapa se establecieron convenios con grupos juveniles para entregar apoyo financiero destinado a respaldar trabajos de preinversión y actividades de formación de capital de semilla, para la constitución de empresas asociativas sustentadas en el trabajo de los jóvenes.
3. Acciones de Consolidación de las Empresas Jóvenes: aquí se elaboraron contratos formales de créditos iniciales, que permitían consolidar las empresas.

El Servicio Rural Joven en la IX Región se constituyó como plan piloto a partir del año 1999 siendo decisión del INDAP implementar focalizadamente el programa en las comunas de Temuco, Freire, Vilcun, Villarrica y Carahue todas pertenecientes a la Provincia de Cautín. Producto de la puesta en marcha de este instrumento de fomento productivo se logro materializar una demanda

de 62 grupos de jóvenes que posteriormente producto del proceso de selección de los proyectos de negocios sólo 32 grupos pasaron a constituir microempresas bajo la forma jurídica de sociedades de responsabilidad limitada.

### **3.8 Capital social y microemprendimiento rural.**

El desarrollo económico de un país está incorporado en su organización social, de manera que abordar las inequidades estructurales requiere no sólo cambios económicos, sino también transformaciones de la sociedad misma" (Stiglitz 2000). El concepto de capital social, ha surgido en distintos ámbitos disciplinarios como una aproximación para abordar precisamente esas conexiones y analizar, en ese marco, algunas de las fuerzas sociales que interactúan con los procesos de desarrollo.

Para el Banco Mundial, el capital social, "se refiere a las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de interacciones sociales de una sociedad. No es sólo la suma de las instituciones que configuran una sociedad, sino asimismo la materia que las mantiene juntas". De acuerdo con el organismo, "numerosos estudios demuestran que la cohesión social es un factor crítico para que las sociedades prosperen económicamente y para que el desarrollo sea sostenible"

Este concepto ha destacado un aspecto importante del comportamiento socioeconómico, cual es el papel de las relaciones que no son de mercado en la determinación del comportamiento individual o colectivo y por lo mismo, el concepto de capital social está entrando con fuerza en los análisis de la pobreza y por ende del desarrollo.

Durston (1999), ha entendido el concepto de capital social como el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto. Representa un activo para la coordinación y cooperación, basado en un acuerdo básico informal de valores y principio de actuación alcanzado entre un conjunto de actores sociales, públicos y privados. El capital social hace posible un desempeño mucho más efectivo de las instituciones formales. El grado de confianza entre los miembros de la comunidad, el asociacionismo y las normas de comportamiento cívico serían indicadores del capital social. El capital social constituye un componente para el análisis del desarrollo y, al margen, de las precisiones conceptuales y metodológicas que requiere, está adquiriendo un gran peso en la teoría y la práctica. Su aplicación admite un amplio abanico de posibilidades y experiencias, formando parte de la perspectiva más amplia de un revigorizado análisis institucional.

Lo que está emergiendo en el debate sobre capital social es un paradigma, no sólo limitado al capital social sino un paradigma del sistema complejo de la sociedad humana, que puede expresarse a cualquier nivel territorial: la comunidad local, el barrio, la región o una nación, un país, una sociedad nacional.

Reconociendo la importancia del debate en curso, en la aproximación de la CEPAL adquiere especial importancia la diferenciación entre el capital social individual y el capital social comunitario. El primero se define como la confianza y la reciprocidad que se extienden a través de redes ego-centradas. Este tipo de capital consta del crédito que ha acumulado la persona en la forma de reciprocidad difusa que puede reclamar en momentos de necesidad, a otras personas a las cuales les ha ofrecido servicios o favores en el pasado. El segundo, se define como aquel que se expresa en instituciones complejas, con contenido y gestión. En esta acepción, el capital social reside, no en las

relaciones interpersonales sino en sus estructuras normativas, gestionarías y sancionarías. En ambos casos, sin embargo, la noción de red (como sustrato de la asociatividad) juega un rol significativo. Las redes interpersonales simples son las formas más importantes del capital social individual. Considerando el nivel territorial, se pueden identificar redes de capital social, ya sea individual o comunitario, que suponen distintas formas de funcionamiento particular en las relaciones sociales: (a) Individual: redes ego centradas, manejo de contactos para realizar proyectos personales. (b) Grupal: es una extensión de estas redes donde se cruzan muchos vínculos en un grupo cara a cara: todos se conocen, todos son amigos por lo que existe un cierre en la red (Coleman, 1990). Las relaciones se cruzan entre sí y se densifican (4 a 12 personas) conformando un grupo capaz de funcionar como equipo o como empresa. Se trata de personas que tienen confianza entre sí y múltiples relaciones de reciprocidad y compromiso. Este tipo de capital parece un campo fértil para emprendimientos asociativos que pretenden generar ingresos en sectores pobres. (c) Sistemas institucionales comunitarios: en el nivel comunitario, las instituciones socioculturales - como una junta de vecinos - funcionan cuando tienen capital social. (d) Conexiones distantes, (horizontales y verticales): organizaciones asociativas de segundo nivel en el territorio, diferentes tipos de relación a nivel societal como el clientelismo.

Hay ejemplos claros acerca de cómo el capital social contribuye a aliviar la situación de los pobres. Si en una comunidad existen lazos basados en la confianza, normalmente entre familiares y vecinos, las personas serán capaces de organizarse y cooperar para mejorar sus condiciones de vida. Sin embargo, las comunidades pobres carecen habitualmente de conexiones con la economía formal. Fortalecer el capital social significa entonces, además, que los pobres no queden limitados a las redes de vecinos y familiares, sino que puedan vincularse con la sociedad y los mercados más amplios para tener acceso a información y recursos adicionales.

En ese sentido, en general hay coincidencia, en que la perspectiva del capital social permite poner de relieve los efectos positivos que pueden esperarse de la creación y uso del capital social, tales como control social, creación de confianza entre individuos, cooperación coordinada, resolución de conflictos, movilización y gestión de recursos comunitarios, legitimación de líderes y generación de ámbitos de trabajo, la prevención y sanción de quienes abusan de él y la producción de bienes públicos.

Algunos autores e instituciones como la CEPAL han planteado una potencial vinculación entre el capital social y la capacidad emprendedora, asociada esta última a “un conjunto de actitudes y conductas que darían lugar a un perfil personal, ligado a aspectos nucleares como el manejo del riesgo, la creatividad, la capacidad de innovación, la autoconfianza y a un determinado tipo de acción denominada acción emprendedora” (Dávila y Honores, 2003). Esta es entendida por Salame et al (1999) como “toda acción innovadora que, a través de un sistema organizado de relaciones interpersonales y la combinación de recursos, se orienta al logro de un determinado fin” enfatizando con ello que la acción emprendedora tiene que ver con la capacidad de crear algo nuevo y con la creación de un nuevo valor.

El emprendimiento económico es por DEMAC (1990) definido como “la combinación de factores productivos para el desarrollo de un proceso que transformará determinados bienes y servicios en nuevos bienes y servicios que serán, supuestamente, de mayor valor, todo ello con la resultante del logro de algún margen de utilidad o ganancia”.

Emprender es el acto que transforma los recursos con miras a crear la riqueza. Es el arte de transformar una idea en realidad. Es la capacidad de compromiso por encontrar soluciones sencillas a problemas complejos. Es la aptitud de

buscar los recursos y la energía necesarios para crear, inventar, descubrir nuevas formas de hacer las cosas. Se habla de crear, de aportar nuevas soluciones para nuevas necesidades. Se habla de introducir nuevos productos y servicios, de innovar. La innovación constituye “uno de los factores críticos del éxito en el mundo de la empresa” (Bermejo et al Rubio 1992).

Las capacidades emprendedoras personales son los patrones de comportamiento que distinguen a las personas con éxito de las que no lo tienen. Es decir son nuestras características que se desarrollan de tal manera que nos permite ser competitivos a través del aprendizaje basado en la autoevaluación.

A continuación se definen las capacidades emprendedoras de acuerdo a Martín (2001):

- a. Capacidad de logro: se centra en la disposición, habilidad y tendencia del participante a ir en busca y mejorar su nivel de calidad, productividad y ganancia. Atribuciones del éxito al esfuerzo personal, como opuestos a factores ambientales. Se mantiene la expectativa de éxito en la tarea. Las características emprendedoras que se incorporan a este grupo son:
  1. Búsqueda de oportunidades: identifica y actúa en búsqueda de nuevas oportunidades de negocio o dentro del negocio, busca oportunidades inusuales para obtener financiamiento, equipos, terrenos, mano de obra o asesoramiento.
  2. Persistencia: Toma de acciones repetidas o diferentes para sobrepasar un obstáculo, hace un sacrificio personal o realiza un gasto extraordinario para completar un trabajo, se mantiene fiel a su propio juicio frente a la oposición o falta éxito de inmediato.
  3. Cumplimiento del contrato de trabajo: Acepta plena responsabilidad por los problemas derivados en completar un trabajo para los clientes,

permanece junto a los operarios o en un lugar para completar un trabajo, expresa su responsabilidad para la satisfacción del cliente.

4. Exigir calidad y eficiencia: Actúa para alcanzar o sobrepasar los estándares existentes de excelencia o mejorar performances anteriores, se esfuerza para hacer las cosas más rápidas y más baratas.
5. Correr riesgos.

b. Capacidad de planificación: está diseñado para fortalecer las actividades asociadas con la gestión administrativa y de negocio. Las características que se incorporan en este grupo son:

1. Fijación de metas: Establece objetivos claros y específicos a corto plazo y largo plazo.
2. Búsqueda de información: Busca personalmente información de los clientes, proveedores y competidores, consulta especialistas en asesoría empresarial y técnica, utiliza contactos o redes para obtener información útil.
3. Planificación y control: utiliza planificación lógica y escalonada para lograr sus objetivos, evalúa alternativas, controla el desarrollo de sus empresas y pasa a una estrategia alternativa, si fuese necesario, para lograr sus objetivos.

c. Capacidad de competencia y poder: esta diseñado para mejorar las habilidades de los participantes de influenciar el resultado en sus situaciones de ventajas. Las características emprendedoras que se incorporan a este grupo son:

1. Persuasión y elaboración de redes de apoyo: Usa estrategia deliberada para influenciar y persuadir, aprovecha contactos comerciales y personales para lograr sus objetivos.
2. Autoconfianza: Posee un fuerte creencia en si misma y sus habilidades, expresa su autoconfianza acerca de sus habilidades

frente a la necesidad de completar una tarea difícil o hacer frente a un desafío.

### **3.9 Las microempresas**

Las microempresas nacieron mayoritariamente como una respuesta a la necesidad y urgencia de sus integrantes por resolver las situaciones de exclusión económica y social, mas que como un resultado de un proceso planificado o de una evaluación previa y fundamentada de proyectos económicos rentables, o la libre elección de una alternativa laboral distinta que aconsejara el cambio.

Las microempresas que se han descrito corresponden preferentemente a la realidad urbana, sin embargo, estos antecedentes son adecuados para analizar la real situación en que ellas se enmarcan, sean rurales o urbanas: “En general, puede decirse que la mayoría de las experiencias de organización del sector informal lo definen como el conjunto de todas las pequeñas unidades productivas de bienes y servicios que operan con una escasa dotación de capital, con una muy baja productividad y con deficientes condiciones de trabajo, la mayoría de las veces al margen de las regulaciones estatales, insertas en mercados imperfectos en los que compiten muy marginalmente, con una muy escasa organización del trabajo, sin calificación empresarial y que generan escasos ingresos. Carecen de todo tipo de capacitación en gestión o en áreas sustitutivas de conocimiento de producción, mercadeo y diseño de productos. Los roles de trabajador, gerente, vendedor, cobrador, gestor y padre o madre de familia por ejemplo, se superponen en lo cotidiano, disminuyendo su tiempo productivo y la eficiencia económica de la unidad productiva”(INJUV 1999)

Por otra parte, Schejtman (1998) cita la siguiente caracterización que nace del Banco Interamericano de Desarrollo “Las legiones de talleres hogareños, artesanos, vendedores callejeros y jornaleros por cuenta propia que abundaban en América Latina eran considerados como una mancha en la economía. Eran el sector informal, los que operaban sin legitimidad en una economía clandestina. Los microempresarios son hoy comprendidos y apreciados. Son personas que producen bienes y servicios, crean empleo y contribuyen a la economía de sus países. Pero a diferencia de los empresarios más establecidos, sufren algunas serias desventajas. La principal de ellas es la falta de crédito”.

Según INJUV (1999) la microempresa sin duda es un acontecimiento que marca el inicio del proceso de organización regional y nacional, que enriquece la perspectiva de intervención a favor del desarrollo de las organizaciones en tanto incorpora el objetivo de fortalecer su actuación en las esferas de lo político y lo social, además de seguir trabajando por su efectividad en el campo económico. En el cuadro 2.2 se presentan la importancia relativa de la participación de las microempresas en el contexto productivo.

**Tabla 2.2 Distribución de las empresas formales por tamaño**

AÑOS	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA		GRANDE	
	Numero	%	Número	%	Número	%	Número	%
2001	535.537	82.08	96.842	14.84	13.597	2.08	6.469	0.99

Fuente: Actualizado al 2001 por SERCOTEC. Con base en información del Servicio de Impuestos Internos.

Las microempresas abarcan amplias y diversas actividades y funciones, donde el rasgo mas característico es su heterogeneidad socioeconómica, en términos de la variedad de sus productos y servicios, y la diversidad de combinaciones de uso de capital y mano de obra. En cuanto a sus trabajadores existen tres

tipos de microempresas: trabajador por cuenta propia (microempresas familiares), familiares/socio (multipersonales compuestas por el microempresario y socios y/o familiares (remunerados y no remunerados), y microempresas multipersonales en que existen trabajadores estables contratados, distintos a familiares remunerados (MIDEPLAN 1998).

En tanto para Del Pino y García (1997) las actividades de estas unidades se sitúan en un vasto espectro de rubros productivos ubicados en sectores urbanos y rurales conformados por familias, en calidad de asociaciones de trabajadores en condición independiente o asalariada, formal o informal. Indistintamente estas unidades se caracterizan, en lo principal, por la insuficiencia de medios materiales y financieros, forma de inserción en los mercados, versatilidad en la entrada y salida de los mercados, uso de tecnologías más extensivas, mínima división del trabajo, la gestión se centra en el microempresario preferentemente, se establecen un mayor vínculo en sus miembros estableciendo lazos solidarios y asociativos, existe un número importante de microempresas no formalizadas y legalizadas.

Márquez y Van Hemelryck (1996) caracterizan a las microempresas como aquellas unidades de producción que tienen bajos índices de la relación capital/trabajo, uso de tecnologías relativamente simples (intensivas en mano de obra) generalmente de baja productividad, con una débil división técnica del proceso productivo, una escala relativamente pequeña de operaciones, unidades productivas unipersonales. En este el propietario de los medios de producción trabaja directamente en la unidad productiva y recurre frecuentemente al trabajo de otros miembros del grupo familiar (familiares no remunerados), sus formas de vinculación, tanto a los mercados de factores de la producción como de productos los obliga a comprar a precios relativamente altos y a vender a precios relativamente bajos y como consecuencia de lo

anterior, estas unidades productivas se ven en la imposibilidad de acumular excedentes reinvertibles y por lo tanto, en la mayoría de las veces reproducen precariamente su existencia y la de sus trabajadores.

Para SERCOTEC (1999) en una mirada macro sostiene que las microempresas cumplen un rol muy importante como fuente generadora de empleo; el desarrollo esta ligado a la equidad distributiva; aportan a una mejor distribución territorial en la oferta de bienes y servicios; integración de las actividades productivas que contribuyen al crecimiento económico del país. Las microempresas representan en Chile un fenómeno novedoso y vital, de renovación de las prácticas sociales y económicas. De hecho juegan un rol muy importante y original en los caminos para dar solución a la pobreza y avanzar en los procesos de transformación y democratización de las estructuras económica, política y cultural del país (Del Pino y García, 1997).

## **CAPITULO IV: MARCO METODOLOGICO**

### **4.1 Tipo y diseño de investigación**

El presente estudio se constituyó en una investigación de tipo explicativa, no experimental y transeccional.

- Explicativa, debido a que se pretende ir más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos.
- No experimental, porque no se hacen variar intencionalmente las variables independientes. Lo que se hace en estas investigaciones es observar los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural
- Transeccional porque las variables serán medidas en un momento único en el tiempo (Hernández et al. 1995).

### **4.2 Recolección y Análisis de los datos.**

La presente investigación incluyó como unidades de estudio a los jóvenes usuarios del Programa “Servicio Rural Joven” del Instituto de Desarrollo Agropecuario, de las comunas de:

**Cuadro 4.1 Microempresas de Jóvenes por Comuna**

COMUNA	SECTOR	NOMBRE MICROEMPRESA	ORIGEN ÉTNICO DE LOS JÓVENES
Temuco	▪ Botrollhue	Agrícola Tukukan	No Mapuches
Padre Las Casas	▪ Cudico-Metrenco	Viveros del Jazmin	Mapuches
	▪ Illaf	Frutijom	No Mapuches
	▪ Metrenco	Apícola Metrenco	No Mapuches
	▪ Roble Huacho	Trahuinche	Mapuches
Villarrica	▪ Catrico	Sociedad Catrico	Mapuches
	▪ Huenchulelfu	Sociedad Figueroa	No Mapuches
	▪ Cónquil	Sociedad Heya Linguen	Mapuches
	▪ Hualapulli	Sociedad Hualapulli	Mapuches
Vilcun	▪ Conunhueno	Los Paraguas	No Mapuches
	▪ Vega Redonda	Aerocomercial Larenas	No Mapuches
Carahue	▪ Alto Loncoyamo	Maderas Loncoyamo	No Mapuches
	▪ Coi-Coi	Frutícola de la Costa	Mapuches y no Mapuches
	▪ Pitrihahue	Aerocomercial Eben Ezer	Mapuches
	▪ Cullinco bajo	Aerocomercial Agua Fértil	Mapuches

La muestra estuvo constituida por 47 jóvenes, quienes formaban parte de las 15 microempresas. Es importante destacar que éstos jóvenes fueron los primeros beneficiarios de una política gubernamental destinada a los jóvenes rurales del país ejecutada a través del INDAP y al momento del estudio se encontraban en la tercera fase del programa, vale decir estaban desarrollando “Acciones de generación de negocios y microempresas jóvenes”.

Las fuentes de información fueron primarias (los usuarios del programa) y secundarias (documentos oficiales del Programa, informes técnicos de las áreas de Temuco, Villarrica y Carahue, los documentos de proyectos de las 15 microempresas, informes de estado de avance de los proyectos, información estadística crediticia, balances de declaración de impuestos, registro de ventas, planes, estrategia comercial, documentos mutuos y escritura de constitución de la sociedad).

La técnica utilizada fue la encuesta, entendida esta como “la aplicación de un procedimiento estandarizado para recabar información (oral o escrita) de una muestra de sujetos” (Peña y Romo 1999).

La información que contempló la encuesta se limitó a la delineada por las preguntas del “Cuestionario” diseñado al efecto. En esta investigación se utilizaron dos encuestas. La primera es una Encuesta General que permite recabar información cuantitativa de la situación social, económica, organizacional, productiva y comercial de los jóvenes donde los datos obtenidos fueron utilizados para explicar los objetivos 1, 2, y parte del objetivo específico 4. El segundo cuestionario estuvo referido a obtener información cuantitativa del nivel de acumulación de capital social que han generado los Jóvenes que pasaron a conformar las microempresas del Servicio Rural de este Plan Piloto. La información que se obtuvo de esta encuesta permitió explicar parte del objetivo 2. Sumado a lo anterior se aplicó un Test de hábitos emprendedores que permitió medir la capacidad emprendedora de los sujetos investigados y explicar en parte el objetivo 2.

Con relación a las forma de análisis de los datos, las variables cuantitativas fueron analizadas a través de procedimientos propios de la estadística descriptiva. Para implementar este proceso se utilizó el software estadístico SPSS 11.1. La utilización de este software permitió realizar un análisis para cada una de las variables que forman parte del estudio. A través de lo anterior, se obtuvo la descripción de la distribución de una o más variables en el total del colectivo objeto de estudio, permitiendo presentar tablas de frecuencia, representaciones graficas y medidas de tendencia central.

La investigación también contempló el año 2007 un proceso de seguimiento a las 15 microempresas, con la finalidad de conocer el estado en que se encontraban. La técnica utilizada para reunir información fue la entrevista, la cual se realizó a 22 jóvenes que formaban parte de 15 microempresas (vale decir de uno a dos por microempresa).

## CAPITULO V: RESULTADOS Y DISCUSION

### 5.1. Dimensiones económicas y organizacionales, que caracterizaron a los Jóvenes Usuarios del Servicio Rural Joven.

#### 5.1.1 Características generales de los jóvenes.

**5.1.1.1. Distribución por Edad y Sexo.** De los 47 jóvenes usuarios del “Servicio Rural Joven” de la Provincia de Cautín, que se constituyeron en unidades de estudio, 28 de ellos hombres y 19 mujeres. (Tabla 5.1)

**Tabla 5.1 Distribución de los Jóvenes por Tramos de Edad y Sexo**

Edad \ Sexo	Hombres		Mujeres		Total	
	F	%	f	%	F	%
Menos de 20	4	14.2	2	10.5	6	12.7
21-24 años	11	39.2	3	15.7	14	29.7
25-29 años	8	28.5	9	47.3	17	36.1
Más de 30 años	5	17.8	5	26.3	10	21.2
<b>Total</b>	28	100	19	100	47	100

Fuente: Encuesta general. Elaboración propia

La edad promedio de los hombres correspondió a 25.4 años, con un valor mínimo de 19 años y un valor máximo de 38 años, la moda correspondió a los 22 y 25 años respectivamente y la desviación estándar a 5.3 (en esta distribución la mediana es igual a 24.5 años).

Respecto a la edad en las mujeres, el promedio fue de 26.9 años, la moda fue bimodal y correspondió a los 29 y 30 años, la mediana fue de 27 y la desviación estándar de 4.7

En resumen, el promedio de edad de los jóvenes (hombres y mujeres), correspondió a los 26 años, con un valor máximo de 38 años y un valor mínimo de 18 años. La edad que ocurrió con mayor frecuencia y que se constituyó por tanto en la moda, fueron los 22 y 25 años de edad. El rango equivale a 20 años, lo que nos indicaría que existe una gran dispersión entre los datos de la distribución.

### 5.1.1.2 Situación Civil.

De acuerdo a la Situación Civil de los jóvenes, podemos decir que del total de la población en estudio el 80.8% era “soltero”, en tanto que el 17,02% restante estaba casado.

Al vincular las variables “situación civil y sexo”, encontramos que los solteros representan los porcentajes más altos para ambos sexos, siendo superior en 2.2%, en los hombres respecto de las mujeres. Estos valores se presentan en la Tabla 5.2

**Tabla 5.2 Situación Civil Según Sexo**

Sexo \ Situación Civil	Hombres		Mujeres		Total	
	F	%	F	%	f	%
<b>Soltero</b>	23	81.1	15	78.9	38	80.8
<b>Casado</b>	5	18	3	15.7	8	17.0
<b>Conviviente</b>			1	5.2		
<b>Total</b>	28	99.1	19	100	47	100

Fuente: Encuesta General. Elaboración propia.

**5.1.1.3. Situación Educativa.** Se distinguen entre jóvenes con educación formal e informal.

**a. Educación Formal.**

Aquí es importante destacar que el 46.8% de los jóvenes usuarios del “Servicio Rural Joven” de la provincia de Cautín, contaban con Enseñanza Media Completa, en tanto sólo un 14.8% de éstos no finalizó la enseñanza básica. Se destaca también que un solo joven tenía estudios de nivel superior. Tal como lo indica la Tabla 5.3.

**Tabla 5.3 Nivel de Escolaridad Según Sexo**

Sexo \ Escolaridad	Hombres		Mujeres		Total	
	F	%	f	%	f	%
E. Básica Incompleta	3	10.7	4	21.0	7	14.8
E. Básica Completa	5	17.8			5	10.6
E. Media Incompleta	6	21.4	2	10.5	8	17.0
E. Media Completa	12	42.8	10	52.6	22	46.8
E. Sup. Incompleta	1	3.5	1	5.2	2	4.2
E. Técnica incompleta	1	3.5	1	5.2	2	4.2
E. Técnica Completa			1	5.2	1	2.1
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>100</b>	<b>19</b>	<b>100</b>	<b>47</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta General. Elaboración propia

Al comparar la escolaridad por sexo, es posible apreciar la existencia de una distribución porcentual levemente superior en los hombres hasta los niveles de Enseñanza Media. Es importante destacar que hombres y mujeres han logrado alcanzar niveles de educación superior, independiente del hecho de no haber finalizado tal ciclo.

Los antecedentes de la Tabla 5.4, permiten corroborar, los antecedentes teóricos recopilados, en términos de que “cada vez los jóvenes rurales están

alcanzando mayores niveles de escolaridad” y que el factor por el cual no pueden finalizar sus ciclos de escolaridad, es básicamente de índole económico. Particularmente con el caso de los jóvenes estudiados, quienes al momento de finalizar el 6º o el 8º año básico, se desplazaban hasta la ciudad para continuar sus estudios, dado que las escuelas de las comunidades no contaban con cursos de Educación Media, situación que implicó mayores costos económicos para sus familias.

**Tabla 5.4 Nivel de escolaridad según tramos de edad**

Edad \ Escolaridad	Menos de 19 años		20-24 años		25-29 años		30 años y más		Total	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
E. Básica Incompleta	-	-	2	13.3	3	16.6	2	20	7	14.89
E. Básica Completa	-	-	3	20	-	-	2	20	5	10.63
E. Media Incompleta	-	-	5	33.3	2	11.1	1	10	8	17.02
E. Media Completa	4	100	4	26.6	10	55.5	4	40	22	46.80
E. Sup. Incompleta	-	-	-	-	2	11.1	-	-	2	4.25
E. Técnica Incompleta	-	-	-	-	1	5.5	1	10	2	4.25
E. Técnica Completa	-	-	1	6.6	-	-	-	-	1	2.12
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100</b>	<b>15</b>	<b>100</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>47</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta General. Elaboración propia

De acuerdo a éstos antecedentes la media corresponde a 10,6 años de escolaridad, la mediana y la moda es de 12 años. El valor mínimo corresponde a 4 años de escolaridad y el valor máximo es de 14 años. La desviación estándar corresponde en este caso a 2,55.

De acuerdo a los antecedentes presentados en la Tabla 5.4 existían 20 jóvenes (42.5%) que ya no tenían posibilidades de finalizar sus estudios básicos o medios en el sistema tradicional, debido a su edad (sobre 20 años).

## b. Educación informal

Del total de jóvenes, el 50% habían participado en cursos de capacitación. Entre las áreas temáticas abordadas se encontraban: comercialización, producción de plantas, primeros auxilios, gestión de empresas, talabartería, apicultura y estructuras metálicas. El promedio de cursos por joven es 3,7 cursos. Estos cursos de capacitación se realizaron con recursos preferentemente de SENCE.

### 5.1.1.4. Situación habitacional

Al ser consultados los jóvenes sobre el sistema de adquisición y el equipamiento de sus viviendas, respondieron:

#### a. Propiedad de la Vivienda

Respecto a la situación de propiedad de la vivienda que habitaban los jóvenes usuarios del Servicio Rural Joven, se pudo constatar que el 86% de ellos se encontraban habitando y compartiendo la vivienda de sus padres. Sólo 6 jóvenes habían adquirido la categoría de propietarios, siendo cinco de ellos casados. Los otros 2 jóvenes ubicados en la categoría de solteros, habitaban vivienda de terceros.

**Tabla 5.5 Propiedad de la Vivienda Según Sexo y Situación Civil**

Propiedad de la Vivienda	Hombre				Mujer				Total	
	Casado		Soltero		Casado		Soltero			
	f	%	f	%	f	%	f	%	F	%
<b>De sus Padres</b>	1	50	13	92.8	1	50	4	100	19	86
<b>Propia</b>	1	50	1	7.1	1	50	-	-	3	14
<b>Total</b>	2	100	14	100	2	100	4	100	22	100

Fuente Encuesta general. Elaboración propia.

### b. Sistema de adquisición de la vivienda

Con respecto a la forma de adquisición de la vivienda, en aquellos jóvenes que se declararon propietarios, podemos decir que uno de ellos adquirió su vivienda por medio de recursos propios, en tanto los otros 2 jóvenes lo hicieron por medio del subsidio rural.

### c. Equipamiento de la vivienda

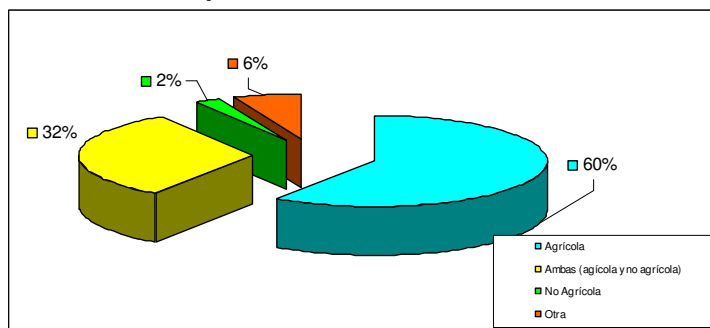
Es importante mencionar que las viviendas que habitan los jóvenes usuarios del Programa poseen, en un 90% electricidad, puesto que desde hace algún tiempo, los diversos sectores en que se ubican, cuentan con redes de electrificación.

## 5.1.2 Dimensión económica

### 5.1.2.2. Situación laboral de los jóvenes

#### a. Actividad laboral de los jóvenes.

Gráfico 5.1 Tipo de actividad laboral



Fuente: Encuesta general. Elaboración propia

En el Gráfico 5.1 respecto al tipo de actividad laboral que desarrollan, del 100% de los jóvenes usuarios, el 60% (28) declaró realizar “sólo actividades agrícolas”, en tanto que el 32% (15) de los jóvenes, indicó que combinaban el

desarrollo de “actividades agrícolas y no agrícolas”, esto es, trabajan en el predio en actividades agrícolas, pero además desarrollan labores de casa, trabajos de mueblería, servicios de contabilidad, comercio de productos, etc. Comparativamente se puede decir, que de acuerdo al sexo, son las mujeres quienes en mayor porcentaje combinan ambas actividades. Estos valores se presentan en Tabla 5.6

**Tabla 5.6 Actividad laboral según sexo**

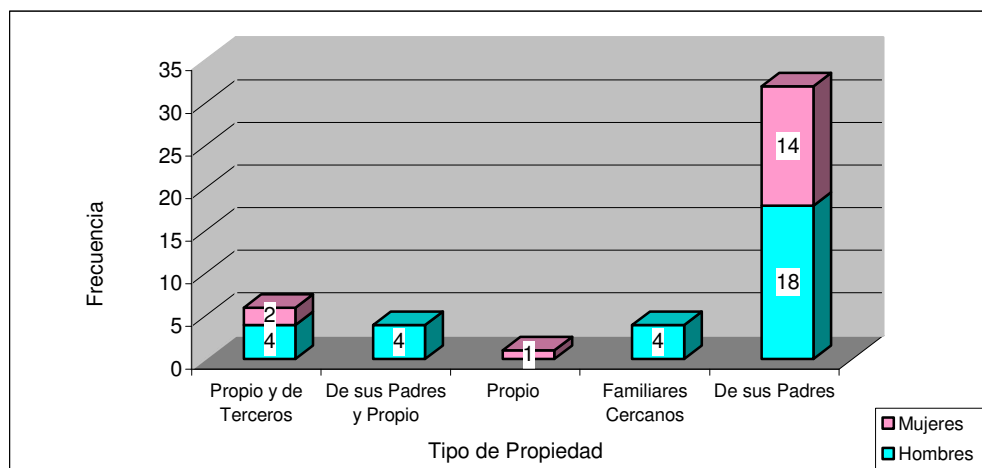
Sexo	Hombre		Mujer		Total	
	F	%	f	%	F	%
<b>Agrícola</b>	21	72.4	7	38.9	28	59.6
<b>Ambas (Agrícola y no agrícola)</b>	7	24.1	8	44.4	15	31.9
<b>No Agrícola</b>	1	3.4	-	-	1	2.12
<b>Otra</b>	-	-	3	16.7	3	6.4
<b>Total</b>	29	100	18	100	47	100

Fuente: Encuesta general. Elaboración propia

### b. Propiedad del terreno.

Al constatar que la totalidad de los jóvenes están ligados a la labor agrícola es importante identificar a quién corresponde la propiedad del terreno que utilizan.

**Gráfico 5.2 Propiedad del terreno según sexo**



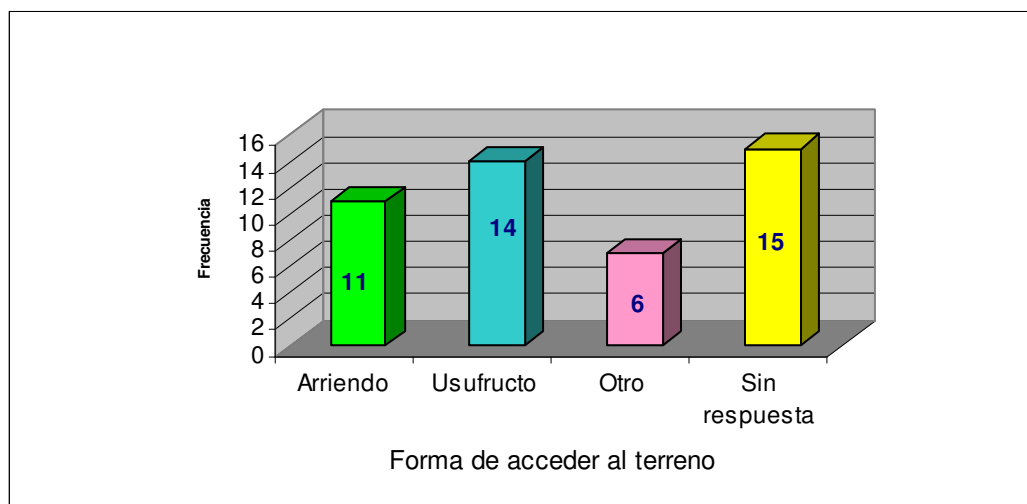
Fuente: Encuesta general. Elaboración propia.

Tal como lo indica el grafico 5.2, 3 Jóvenes (68.1%) utilizaban el terreno de sus padres para desarrollar sus actividades agrícolas, en tanto 15 de ellos, que corresponden al 31.9% de los jóvenes restantes, realizaban sus actividades agrícolas en el terreno de familiares cercanos, propios y terceros. Es interesante mencionar que el 5.9% de las mujeres desarrollan sus actividades en terrenos “propios”.

#### a. Forma de acceso al terreno donde desarrollan labores agrícolas

Vinculado con los antecedentes anteriormente mencionados, al ser consultados los jóvenes que ostentaban la categoría de “no propietarios”, respecto a la forma en que acceden a los terrenos en que desarrollan actividades agrícolas, 14 jóvenes (42%) indican que son “usufructuarios” del terreno de propiedad de sus padres, 11 jóvenes (33%) informan que arriendan y 1 joven (3%) indica que utiliza la mediaría, en tanto que los 6 jóvenes (22%) restantes indican que utilizan otros sistemas para acceder a los terrenos.

**Grafico 5.3. Forma en que los jóvenes acceden al terreno**



Fuente: Encuesta general. Elaboración propia

### **b. Labores desarrolladas en los predios por los jóvenes.**

Respecto a las labores que desarrollaban los jóvenes al interior de los predios, sólo un joven no respondió a ésta pregunta, los 46 restantes indican que; se dedican a los cultivos tradicionales (34.7%) (Ej. Cereales, leguminosas, chacarería; papas, maíz, porotos verdes, entre otras), el 6.5% a los cultivos no tradicionales (Ej. hortalizas, flores, remolacha, frutales mayores y menores, otros), 23.9% se dedican a actividades agrícolas intensivas (Ej. apicultura, avicultura, etc.), en tanto el 34.2% restante indican que se dedican a otras labores, constatándose que en realidad combinan algunas de las anteriores, por ejemplo cultivos tradicionales y no tradicionales, actividades agrícolas intensivas y cultivos no tradicionales, cultivos tradicionales y actividades agrícolas intensivas.

Es importante destacar que entre los jóvenes, existían 32 de ellos que sólo desarrollan “un tipo de actividad” agrícola intrapredial. Esta situación depende de varios factores, los cuales son externos al joven mismo, y tienen vinculación, principalmente con el hecho de que la familia sólo se dedica a esas labores o bien los padres o “personas a cargo de los jóvenes” los relegan a esa única actividad.

Aquí es importante comentar que la incorporación tanto de la apicultura como de la avicultura, así como actividades agrícolas productivas intensivas, son relativamente recientes, puesto que sólo habían sido desarrolladas en las comunidades rurales, para fines de autoconsumo. Por esta razón y de acuerdo a lo expresado por los propios jóvenes, es que entre los adultos mayores existe una baja valoración por desarrollar esta actividad como actividad productiva, motivando esta situación, de manera especial a los jóvenes, por lograr cierto grado de expertizaje en el tema, de manera de tener el manejo de ésta área productiva, un tanto ajena al “dominio” de sus mayores. Con relación al

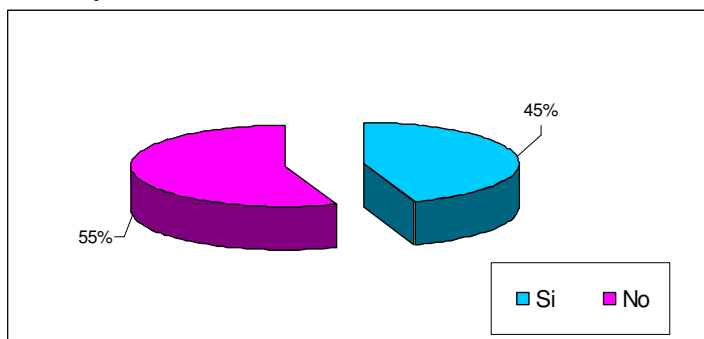
desarrollo de labores agrícolas extra prediales, la gran mayoría indicó que no realizaba este tipo de labores.

Consultados los jóvenes respecto a los ingresos que percibían por las actividades agrícolas que desarrollan, sólo 24 respondieron esta consulta, indicando que en promedio ganaban \$ 775.833 al año. El valor mínimo es de \$100.000 y el máximo de \$ 3.300.000. La desviación estándar es de \$ 941.516, la moda es de \$ 200.000.

### c. Participación de los jóvenes en la toma de decisiones prediales.

Al consultarles a los jóvenes respecto de su participación en la “toma de decisiones prediales”, 26 de ellos afirmaron participar, en tanto los 21 jóvenes restantes, manifiestan que no se les hace partícipe de la toma de ningún tipo de decisión al interior del predio.

**Gráfico 5.4 Participación de los jóvenes en la toma de las decisiones en el ámbito predial.**



Fuente: Encuesta general. Elaboración propia

En función de estos antecedentes, llama la atención los jóvenes (19), que participan tomando decisiones de manera independiente respecto a los cultivos tradicionales, cuando sólo 16 de ellos declararon dedicarse a este tipo de labor. Esta misma situación ocurre en relación a los cultivos no tradicionales: 3 jóvenes desarrollaban esta actividad y 16 jóvenes declaro participar en la toma

de decisiones. Esto significaría que los jóvenes estaban participando en más de una decisión predial.

**Tabla 5.7 Materias en las que participan los jóvenes tomando decisiones de manera independiente.**

Tipos de Materias	Total de jóvenes por cada materia	
	F	%
Cultivos tradicionales.	19	30.2
Participación con instituciones.	7	11.1
Asistencia técnica para el predio.	5	7.9
Cultivos no tradicionales	16	25.2
Inversiones intra y extra prediales	4	6.3
Créditos agrícolas.	4	6.3
Adquisición de equipamiento	3	4.8
Actividades agrícolas intensivas.	2	3.2
Actividades no agrícolas rurales	1	1.6
Labores del hogar	1	1.6
Otras	1	1.6

Fuente: Encuesta general. Elaboración propia

Ahora bien, en las actividades agrícolas intensivas el fenómeno es contrario, puesto que de los 11 jóvenes que declararon realizar este tipo de labores, 2 de ellos indicaron que efectivamente participaba tomando decisiones independientes. Frente a esta situación llama la atención que los jóvenes desarrollen una actividad que no es dominio del jefe de hogar, sin embargo ellos no toman las decisiones en forma independiente. Tal vez las decisiones las toman sus padres y en otros casos en sus grupos de pares, con los cuales desarrollaban el proyecto como Usuario del Servicio Rural Joven.

Cuando se les consultó a los jóvenes que no participaban en la toma de decisiones, respecto a quienes asumían este rol, sólo 14 de ellos contesta

comentando que participa la familia (5), algún técnico (8) o bien un técnico y otros (1).

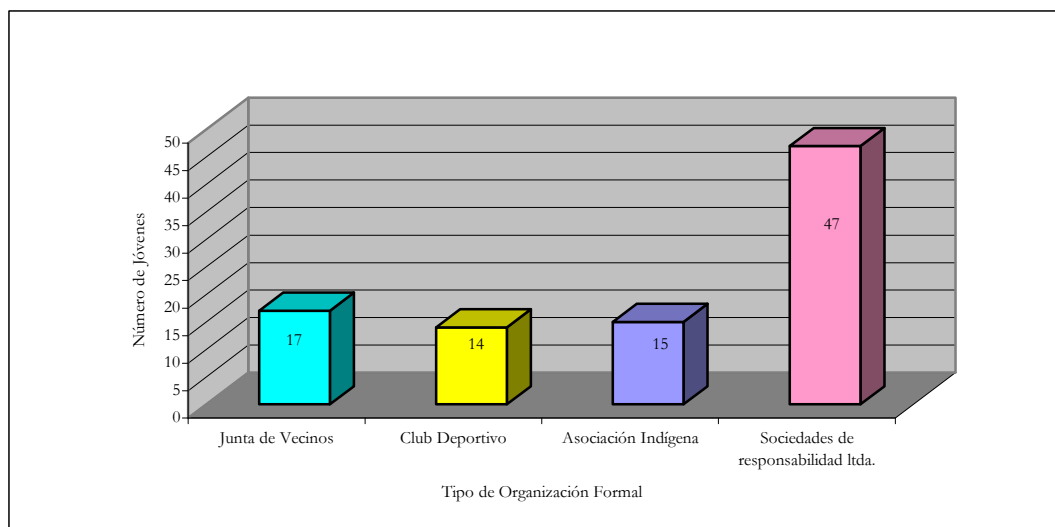
Al vincular el tipo de familia a la cual pertenecen los jóvenes, con el hecho de participar en la toma de decisiones, encontramos que entre los 9 jóvenes que pertenecen a familias extensas, 4 de ellos participaban activamente en esta toma de decisiones, en tanto que del total de jóvenes (38) que pertenecían a familias nucleares, 22 de ellos participaban en la toma de decisiones prediales. Esto indicaría que las familias nucleares otorgan una participación levemente superior a los jóvenes en la toma de decisiones prediales

### **5.1.3 Dimensión organizacional**

#### **5.1.3.1 Participación de los jóvenes en organizaciones formales.**

Al ser consultados los jóvenes respecto al tipo de organizaciones formales en las que participaban a nivel local, ellos reconocieron participar en la Sociedad de Responsabilidad Ltda. La participación en organizaciones con fines de representación y recreación revisten un nivel menor de participación; observándose que 17 jóvenes participaban en las juntas de vecinos de su localidad, 13 en asociaciones indígenas y solo 9 en clubes deportivos.

**Gráfico 5.5 Tipo de organizaciones formales en las que participan los jóvenes a nivel local.**



Fuente: Encuesta general. Elaboración propia

### 5.1.3.2 Formas de participación de los jóvenes.

Con relación al nivel de participación en el cual se autodefinen los jóvenes investigados, podemos decir que sólo 3 jóvenes autodefinieron su participación en la categoría de “líder” al interior de su microempresas de responsabilidad limitada, en tanto los otros 44 jóvenes restantes, autodefinieron su participación en la categoría de participación “muy activa”.

Respecto a las organizaciones formales de “redes”, sólo 14 jóvenes autodefinieron su participación como “muy activa”, los 33 restante no se auto identificaron en ningún nivel de participación.

La autodefinición en tanto, que hicieron los jóvenes de su participación en organizaciones formales como la Junta de Vecinos (de 17 jóvenes que responde esta consulta) es de “muy activa” en 2 casos y los 15 restantes

declaró no participar. Situación bastante similar es la que se presentó al consultarles respecto al nivel de participación en el que se autodefinen respecto a los clubes deportivos: 1 joven autodefinió su participación como “algo activa” y los 14 restantes que responde la pregunta, indicaron no participar en las decisiones.

La situación varió al consultarles la autodefinición que hacen de su participación en organizaciones formales como las “asociaciones indígenas”; 3 jóvenes autodefinieron su participación como “muy activa” y 12 como “algo activa”, de un total de 15 jóvenes que responde la pregunta. (Tabla 4.8)

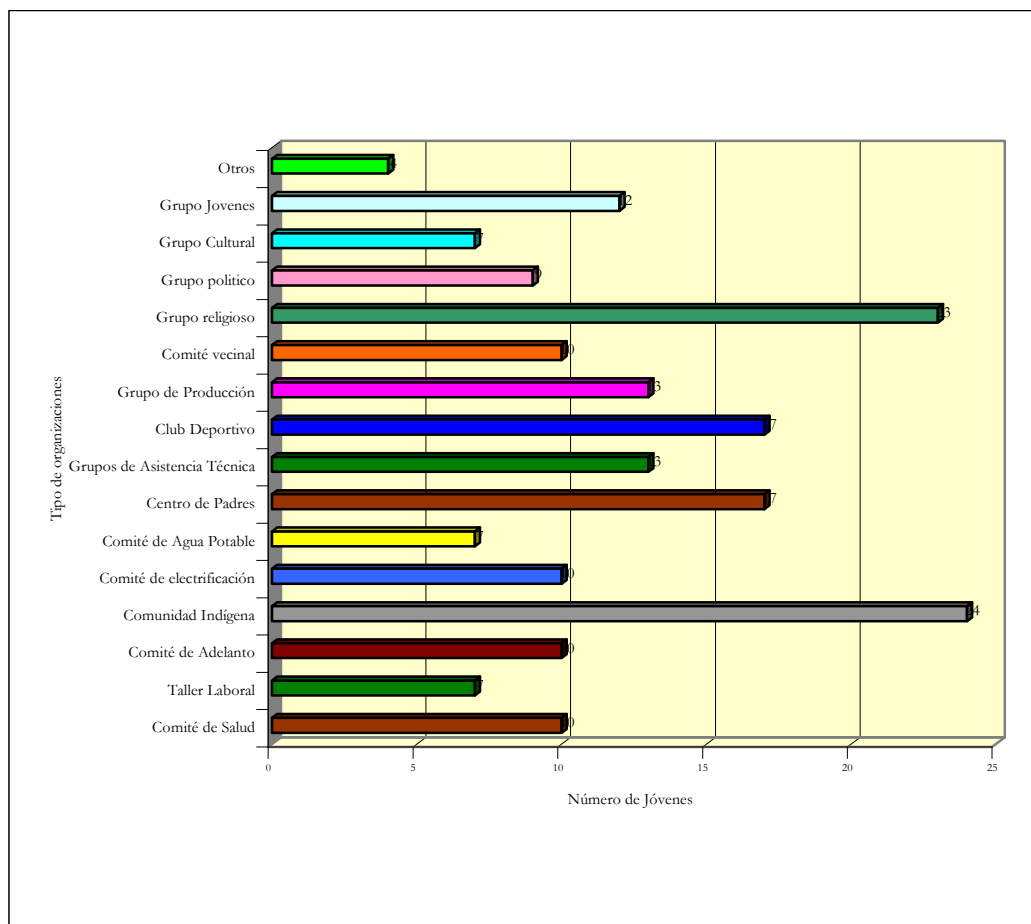
**Tabla 5.8 Formas de participación de los jóvenes en organizaciones formales**

Organizaciones formales	Líder	Muy activa	Algo activa	No participa en las decisiones
Soc. De responsabilidad Ltda.	3	44	-	-
Redes	-	14	-	-
Junta de Vecinos	-	2	-	15
Asociación Indígena	-	3	12	-
Club Deportivo	-	-	1	14

Fuente: Encuesta Capital Social. Elaboración propia

### 5.1.3.3 Participación de los jóvenes en organizaciones informales.

Gráfico 5.6 Tipo de organizaciones informales en que participan los jóvenes



Fuente: Encuesta Capital Social. Elaboración propia

En el Gráfico 5.6 se puede apreciar que los participantes del Servicio Rural Joven estaban incorporados, al momento de la investigación, en numerosas organizaciones de carácter informal que estaban presentes en las localidades. Entre ellos destacan: comunidad indígena y los grupos religiosos. Luego están presentes clubes deportivos, centro de padres, grupos de asistencia técnica, grupos de producción y grupos de jóvenes. Y con un número inferior de jóvenes involucrados en ellas encontramos; el comité de salud, taller laborales, los

comités de electrificación, comité de adelanto y agua potable, grupos políticos, grupos culturales, entre otros.

La tabla 5.9 muestra el nivel de participación de los jóvenes estudiados en grupos informales.

**Tabla 5.9 Nivel de participación de los jóvenes en grupos informales.**

Organizaciones y/o grupos informales	Líder	Muy activa	Algo activa	No participa en las decisiones
Comité de salud	-	-	3	7
Taller laboral	-	-	-	7
Comité de adelanto	-	-	3	7
Comunidad indígena	-	3	14	7
Comité de electrificación	-	-	3	7
Comité de agua potable	-	-	-	7
Centro de padres	-	1	6	8
Grupo de asistencia técnica	-	3	-	7
Clubes deportivos informales	-	3	10	4
Grupo de producción	-	2	9	2
Comité vecinal	-	-	4	6
Grupo religioso	-	3	10	7
Grupo cultural	-	-	2	7
Grupo de jóvenes	-	-	-	3
Grupo o movimiento político	-	-	2	7

Fuente: Encuesta Capital Social. Elaboración propia

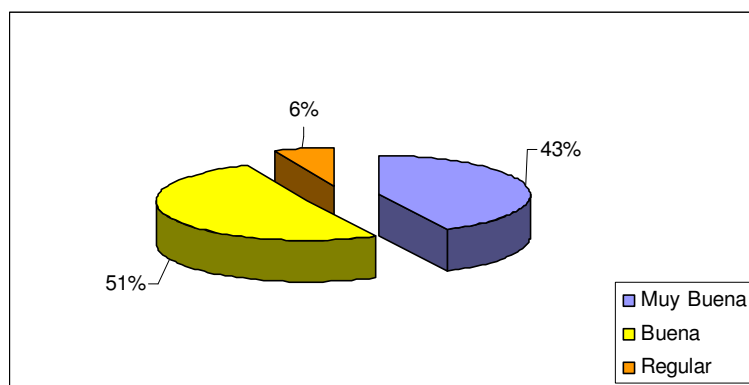
Los jóvenes autodefinieron un nivel de participación mayor en concordancia con aquellas organizaciones que los jóvenes principalmente privilegian, destacando una categoría de participación “muy activa” en las comunidades indígenas, grupos de asistencia técnica, grupos religiosos y clubes deportivos.

### 5.1.3.4 Participación de los Jóvenes en Organizaciones Productivas.

#### a. Evaluación de la experiencia por parte de los jóvenes.

Respecto de la participación en organizaciones de carácter productivas, uno de los aspectos fundamentales, para alcanzar la modernización a nivel del agro es generar procesos de emprendimientos económicos asociativos con un grado de formalidad tal que permita su incorporación en el mercado. De acuerdo a la información recogida el 100% (47) de los jóvenes entrevistados pertenecen y conformaron a partir del año 1999 (como integrantes del Plan Piloto del Servicio Rural Joven), 15 microempresas rurales bajo la figura jurídica de sociedad de responsabilidad limitada.

**Gráfico 5.7 Evaluación de la experiencia de participar en una organización productiva**



Fuente: Encuesta general. Elaboración propia.

Desde su inicio hasta diciembre del año 2004, los 47 Jóvenes, 20 de ellos evaluó su participación en este tipo de organizaciones formal y jurídica como una experiencia “muy buena”, 24 jóvenes como “buena” y solo 3 jóvenes como “regular”(Gráfico 5.7).

**b. Tipos de iniciativas surgidas a través de las organizaciones de responsabilidad limitada que conforman los jóvenes.**

Las sociedades de responsabilidad limitada, a las cuales pertenecían estos jóvenes, desarrollaban diversas actividades productivas, las cuales se presentan a continuación:

**Tabla 5.10 Definición productiva microempresas jóvenes**

Nombre Microempresas	Número Jóvenes	Rubro	Tipo producción	Productos
Maderas Loncoyamo Ltda.	4	Forestal	Tradicional	Madera
Frutícola de la Costa Ltda.	3	Frutales Menores	Innovación	Frutillas
Agrocomercial Eben Ezer Ltda..	3	Avícola	Innovación	Huevos
Agrocomercial agua fértil Ltda..	1	Floricultura	Innovación	Flores
Soc. Catrico Ltda.	3	Ganadería	Tradicional	Ganado bovino
Soc. Hualapulli Ltda.	3	Esencias	Innovación	Extractos esencias
Soc Heya Linguen Ltda..	3	Hortalizas	Innovación	Hortalizas
Soc. Figueroa Ltda..	5	Hortalizas	Innovación	Hortalizas
Frutijom Ltda.	2	Frutales menores	Innovación	Frutillas
Viveros el Jazmín Ltda.	3	Plantas ornamentales	Innovación	Plantas ornamentales
Apicola Metrenco Ltda.	3	Apicultura	Innovación	Miel – insumos
Agrícola Tucumán Ltda.	3	Hortalizas	Innovación	Hortalizas
Los Paraguas Ltda.	2	Frutales menores	Innovación	Frutillas
Trahuinche Ltda..	5	Floricultura	Innovación	Flores
Agrocomercial Larenas Ltda.	3	procesos	Tradicional	Selección de granos

Fuente: INDAP. Servicio Rural Joven IX Región de la Araucanía

Cada una de estas iniciativas microempresariales surgieron el año 1999, bajo el alero del Servicio Rural Joven y a través de una metodología que contemplo la participación activa de los jóvenes desde la definición de los proyectos de inversión, hasta la formulación del proyecto final.

Las 15 microempresas que pasaron a constituirse en empresas de responsabilidad limitada, fueron seleccionadas de un universo de 65 ideas de proyecto; 12 de los proyectos seleccionados (que corresponde al 80%) están orientados a procesos innovadores, donde se destaca la producción de frutillas, flores, hortalizas en cultivo forzado, extracto de esencias, producción de miel con sus subproductos y solo 3 proyectos (20%) de carácter tradicional vinculados a los rubros de la madera, ganadería y servicios de selección de granos.

La definición del tipo de proyecto formulado por los jóvenes, puede ser atribuible a las siguientes condicionantes:

a). Disponibilidad de recursos por parte de los jóvenes: los jóvenes no poseen recursos, por ejemplo como tierra suficiente que les permita generar una idea de proyecto orientada a lo tradicional, puesto que ya para los padres la tierra es un recurso escaso. La estrategia económica de algunos jóvenes entonces, es realizar por un lado actividades agrícolas tradicionales en parte del predio de sus padres y desarrollar otras actividades productivas en otros predios, bajo diferentes condiciones de tenencia. Para otros jóvenes, en tanto, la estrategia consiste en realizar actividades que no requiere el uso del suelo para su reproducción económica.

En base a lo anterior los jóvenes elaboraron un proyecto de negocio que requería de unas pequeñas superficie donde incorporaron la variable tecnológica del riego, lo cual les permitiría diversificar y afrontar apuestas productivas innovadoras.

b). La posibilidad de hacerse más independiente por parte del Joven: otro elemento de elección del tipo de rubro por parte de los jóvenes se condice a las decisiones y a la posibilidad de hacerse más independiente de sus padres. Las

decisiones al interior de las microempresas pasan a ser tomadas por los jóvenes ya que sus progenitores no tienen el conocimiento técnico ni la experiencia que les permita influir sobre los jóvenes.

c). Estrategia de modernización del sector rural: el Servicio Rural Joven se inserta en el año 1999 como un instrumento de política orientada a abrir oportunidades a los jóvenes rurales para que ellos pudiesen construir y consolidar grupos juveniles que cuenten con capacidades básicas para emprender y gestionar negocios y empresas asociativas. En esta orientación el INDAP privilegio estos proyectos que estaban en una lógica de estrategia institucional y sectorial.

En el caso de los proyectos de corte tradicional es importante mencionar que estos responden a opciones de negocio muy particular, como es la producción de madera en bruto y ganadería, lo que es posible ya que el grupo de jóvenes disponían de una cabida predial que le permitía desarrollar el proyecto y por ultimo la prestación de servicios en una localidad que lo demandaba.

## **5.2. Elementos que constituyen el Capital Social y la Capacidad Emprendedora de los Jóvenes**

### **5.2.1. Capital Social**

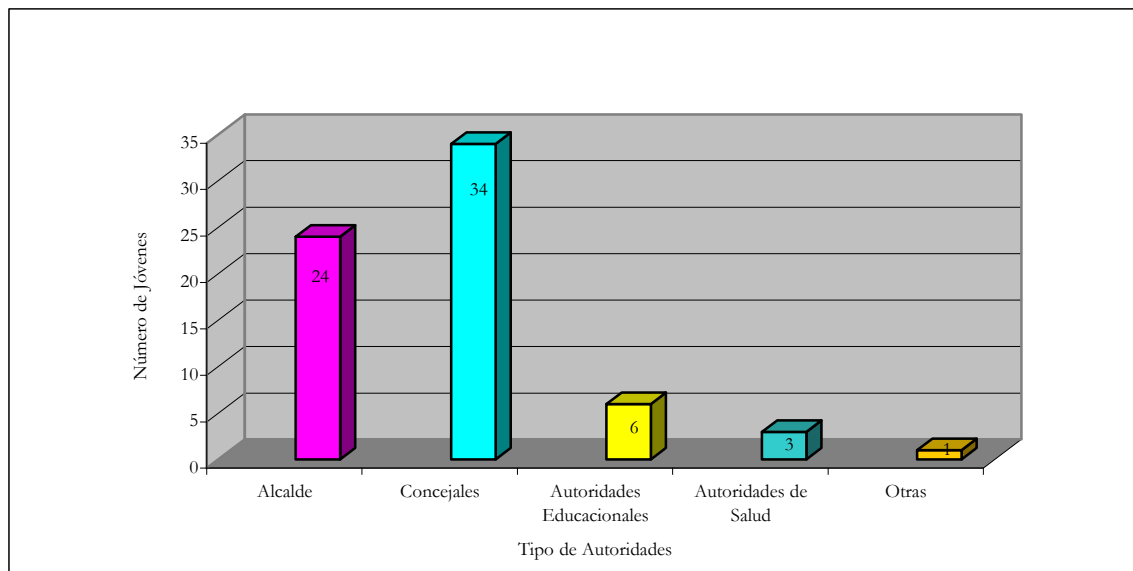
Las bases teóricas fundacionales del concepto del capital social coinciden en que es un recurso que en combinación con otros factores permite lograr beneficios para los que lo poseen, y que esta forma específica de acumulación de capital se basa en las relaciones sociales utilizando como fuente común las normas y las redes de intercambio recíproco y solidario. (North 1990).

El término de capital social hace referencia a las normas, instituciones y organizaciones que promueven: la confianza, la ayuda recíproca y la cooperación. El paradigma del capital social plantea que las relaciones estables de confianza, reciprocidad y cooperación pueden contribuir a reducir los costos de transacción originados en los riesgos del desconocimiento entre agentes económicos que facilitan tanto las transacciones simples en el mercado, como los emprendimientos que exigen altos grados de confianza entre socios, como es la formación de una empresa. El uso repetido de los stocks de reciprocidad y redes de actividad cívica también lleva a una “densificación” del tejido social, condición necesaria para que haya una sociedad civil fuerte (Putnam, 1993a), ya que el capital social es transferible entre asociaciones y organizaciones de los más diversos tipos, y entre los ámbitos económicos, políticos y socioculturales.

Es importante destacar que se reconoce como dimensión del capital social el crecimiento de la autoestima individual y colectiva, que puede convertirse para impulsar la creatividad y la cultura del esfuerzo. Fortalece el capital social la capacidad de opción de las personas y reformula su identidad.

#### **5.2.1.1 Relación de los jóvenes con autoridades públicas y privadas**

La generación de estos emprendimientos microempresariales, producto de la aplicación de una política ministerial, induce desde la institucionalidad pública elementos normativos y considera en parte la aplicación de una metodología participativa puesto que los jóvenes definían su proyecto de negocio a implementar. En este contexto es interesante ver como durante el transcurso de estos cuatro años el capital social de los 47 jóvenes en mención, se comienza a incrementar en forma individual y asociativa.

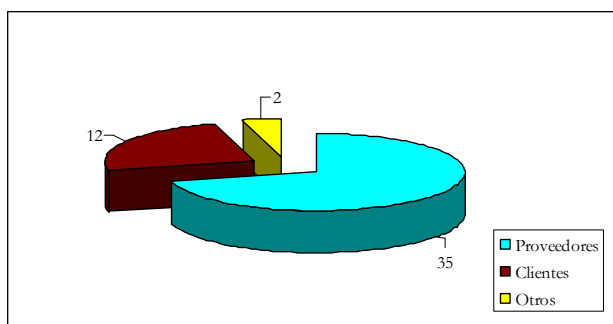
**Gráfico 5.8 Jóvenes que mantienen relaciones con autoridades públicas a nivel comunal**

Fuente: Encuesta Capital Social. Elaboración propia.

Al ser consultados los jóvenes respecto a las autoridades públicas del nivel comunal con las cuales ellos mantenían mayor nivel de relaciones, indicaron en primer lugar a los concejales y luego a los alcaldes. Las otras autoridades existentes a nivel local, no tienen un significado especial de relación para los jóvenes de este estudio (Gráfico 5.8).

Sin embargo, al analizar los actores privados existentes a nivel comunal, con los cuales los jóvenes se vinculan, éstos indican que mantienen mayores niveles de relaciones con los proveedores, situación que está dada por la utilización de insumos necesarios para el proceso de producción.

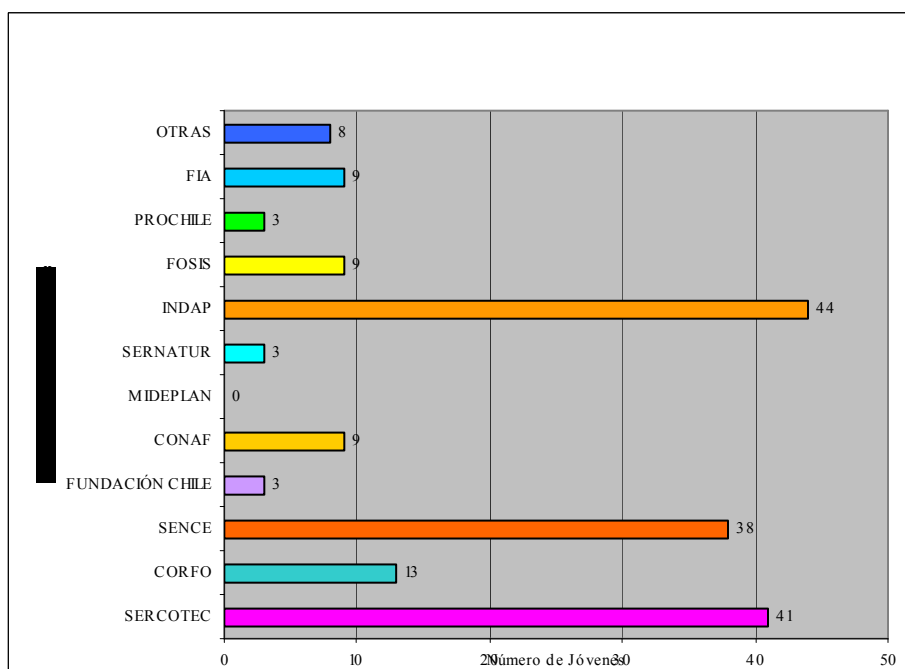
**Gráfico 5.9 Actores privados comerciales con los que se relacionan los jóvenes a nivel comunal.**



Fuente: Encuesta Capital Social. Elaboración propia

Al ampliar la mirada hacia un nivel extracomunal, se puede observar como los jóvenes microempresarios se vinculan con representantes de las instituciones públicas que disponen de una oferta de instrumentos para el apoyo de estas actividades económicas microempresariales.

**Gráfico 5.10 Jóvenes que se vinculan con representantes de instituciones del nivel extra comunal.**



Fuente: Encuesta Capital Social. Elaboración propia

La participación de la institución patrocinante del Servicio Rural INDAP es reconocida por la totalidad de los jóvenes en estudio. En tanto instituciones como SERCOTEC y SENCE son reconocidas por los jóvenes con un vínculo destacado. Con un nivel menor de relación se encuentran instituciones como CORFO, INIA, FOSIS y PROCHILE. En tanto, con escasos vínculos, figuran aquellas instituciones que no tienen oficinas en la Región, como son FUNDACION CHILE Y FIA.

De la información proporcionada por los jóvenes podemos inferir que el promedio que declaran los participantes de las microempresas conocer a los representantes de los Servicios Públicos que disponen de instrumentos para el apoyo de estas iniciativas económicas no supera a las 4,2 instituciones en promedio, con un moda de 3 instituciones que son reconocidas por los jóvenes.

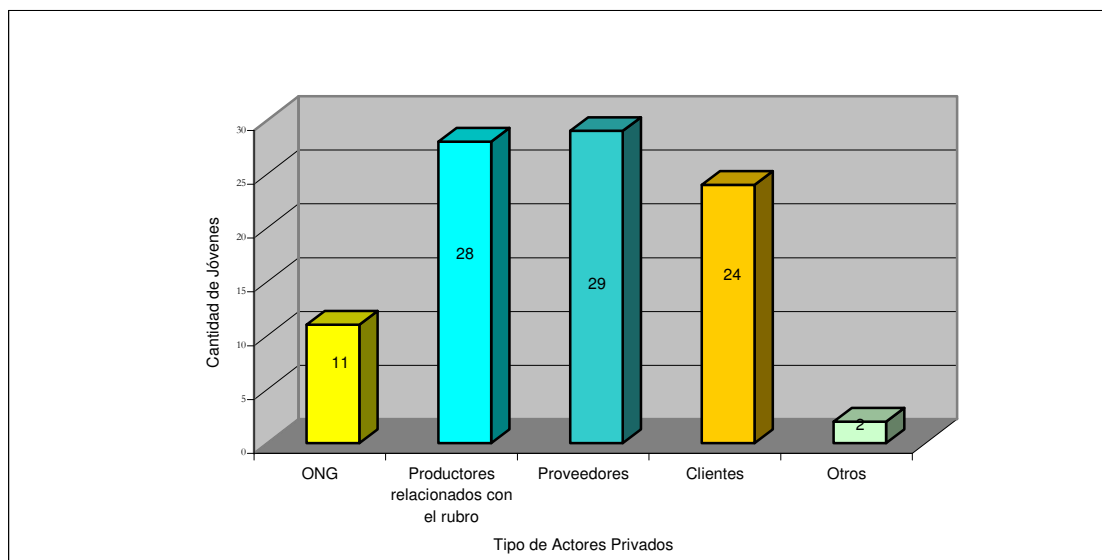
Sin embargo, los mayores vínculos con la institucionalidad está dada en el caso de tres microempresas de las cuales 2 son proyectos innovadores, altamente dependiente en tecnología y una microempresa que participa activamente en la red apícola, en donde uno de los jóvenes posee el cargo de Presidente de la Red Nacional de este rubro.

La relación con instituciones del ámbito nacional como el FIA esta dado por la microempresa que tiene representación nacional en la Red Apícola y Hualapulli Ltda., vínculo que se establece por las características específicas del proyecto que los participantes representan y solicitan a esta institución, que apoya iniciativas innovadoras.

Las empresas de producción tradicional representadas por el rubro forestal, ganadería y servicios, manifiestan conocer y mantener vínculos con 3 instituciones de representación regional como son: el SENCE, SERCOTEC e INDAP, todas las cuales tiene a su vez, representación a nivel comunal.

Ahora bien, al consultar a los jóvenes sobre las relaciones que establecen con actores privados en el nivel extracomunal, ellos indican que se vinculan principalmente con los proveedores, tal como lo muestra el gráfico 5.11.

**Gráfico 5.11 Actores privados con los cuales se vinculan los jóvenes a nivel extra comunal**



Fuente: Encuesta Capital Social. Elaboración propia

Según la información recogida, proveedores y clientes destacan con un nivel importante de respuestas; aparecen también como un grupo importante en este nivel, los empresarios que desarrollan económicamente el mismo rubro. Las organizaciones no gubernamentales. En tanto que otros actores privados representan los niveles más bajos de relación entre los jóvenes y el sector privado.

De los antecedentes proporcionados por los jóvenes se puede inferir lo siguiente:

- La relación con actores privados en este nivel se amplía generalmente para los jóvenes que desarrollan rubros no tradicionales. Los

empresarios que desarrollan el mismo rubro pasan a constituir una fuente de conocimiento experiencial que le permite a los integrantes de estos proyectos además, tener referentes técnicos y de gestión.

Por otro lado, no existe una institucionalidad pública o privada que le permita resolver su problemática específica en oportunidad y con la credibilidad que es presentada por estos referentes privados. Lo anterior puede sostenerse por las respuestas ante la consulta que se le hace a los jóvenes en relación a las fuentes de información técnica para sus proyectos, donde a los actores privados le proporcionan una alta relevancia en cómo adquieren e incorporan conocimiento técnico para el desarrollo sostenido de sus iniciativas.

- Los clientes y proveedores en este nivel tienen una alta importancia ya que de las 15 empresas a lo menos 11 orientan total o parcialmente sus ventas en el nivel extracomunal (Gráfico 5.18). Al analizar los proveedores se manifiestan un nivel de preferencias significativas, con lo que se denota la alta dependencia de insumos que son necesarios para realizar el proceso de producción y ventas. Además, el mercado de proveedores del nivel comunal no tiene una oferta de insumos que pueda superar en el tipo, oportunidad, calidad y precios a proveedores principalmente del nivel regional.

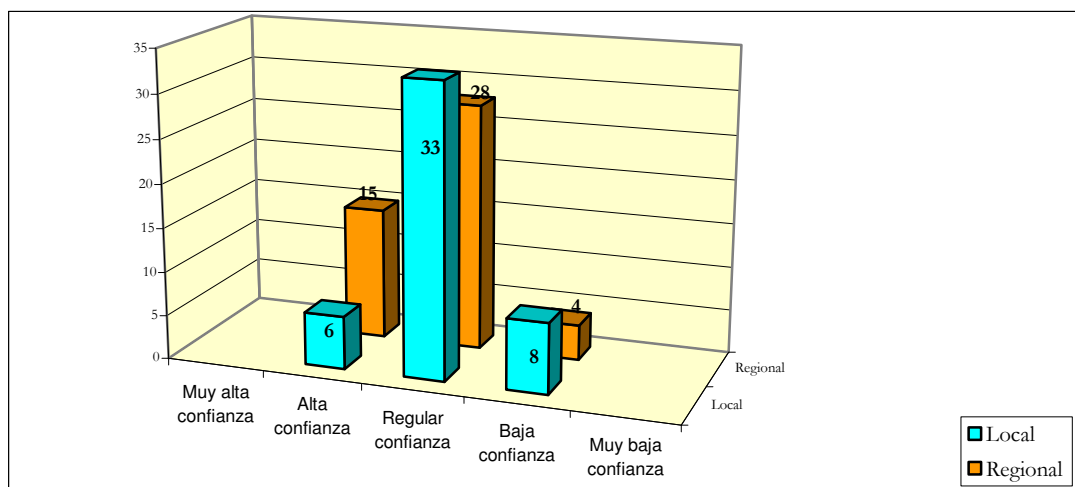
Otro elemento importante para el análisis de estas organizaciones de jóvenes lo constituye la confianza con los diferentes actores públicos. Esta confianza puede ser circunscrita al interior de la propia organización, pero también en algunos casos se extiende más allá de su propio ámbito de acción.

Para que en una colectividad se desarrolle el interés por el agrupamiento para la resolución de situaciones determinadas, es necesario que exista un grado de

confianza y conocimiento entre los sujetos que se agrupan; pero también se necesita que exista la confianza de los sujetos y de las organizaciones frente a otras organizaciones, sujetos e instituciones del Estado (Putman 1993a).

En referencia a lo anterior, al ser consultados los jóvenes microempresarios respecto a los niveles de confianza en las autoridades públicas de los niveles local y regional, a nivel local sólo 6 jóvenes señalaron una “alta confianza” en sus autoridades públicas, situación que se acrecienta en el nivel regional, en donde 15 encuestados manifestaron esta preferencia.

**Gráfico 5.12 Nivel de confianza hacia las autoridades locales y regionales.**



Fuente: Encuesta Capital Social. Elaboración propia

La categoría de “regular confianza”, es mayor a nivel local dado por 33 preferencias, en relación al nivel regional, donde 29 jóvenes manifestaron esta categoría. El nivel “baja confianza” se manifiesta con 9 preferencias en el nivel local y con 4 preferencias en el ámbito regional. No se manifestaron niveles de preferencias en los extremos de la escala consultada (Gráfico 5.12)

La mayor valoración manifestada por las preferencias de los jóvenes que reconocen niveles levemente mayores de confianza en las autoridades que

representan la institucionalidad regional, puede deberse a que la mayoría de las microempresas tiene relaciones a nivel extracomunal, debido a las características propias de cada uno de los emprendimientos y además a la oferta institucional de instrumentos de apoyo hacia la microempresas, que son preferentemente decididos por instituciones del nivel regional, los cuales ponen a disposición cuadros técnicos que orientan y materializan la puesta en marcha de aquellos instrumentos que están orientados para el apoyo de este sector microempresarial.

Cabe recordar que en el caso investigado, la generación de microempresas no es producto del capital social comunitario sino más bien, de emprendimientos producto de una oferta institucional pública acotada a un segmento.

#### **5.2.1.2 Redes**

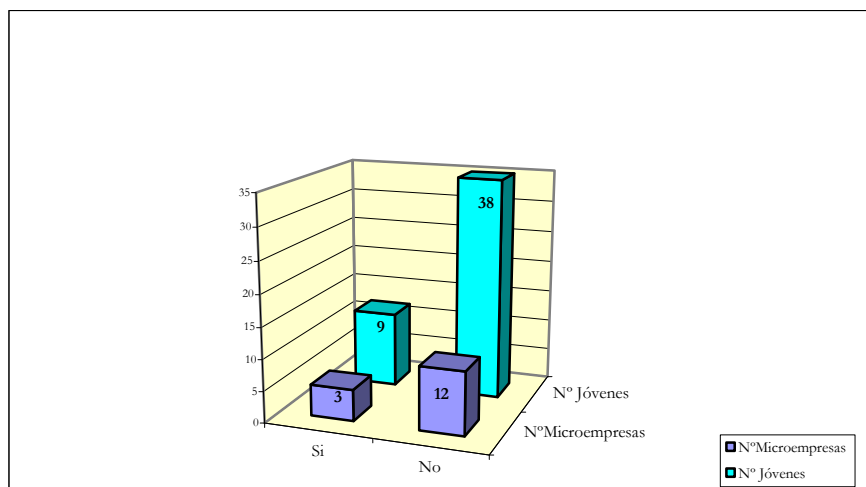
La constitución de redes de relación, inserción y cooperación, es una de las dimensiones en que se expresa el capital social, ampliando el crecimiento y desarrollo de cada organización; y fortaleciendo a la sociedad civil en su conjunto. Las redes de intercambio, por su parte, se basan en la confianza que surge de lazos de parentesco, vecindad, amistad, pertenencia a un mismo grupo étnico y desarrollo de una actividad económica similar, entre otros aspectos.

La existencia de las organizaciones que desarrollan asociatividad constituye parte de este capital social por el quehacer que las mismas desarrollan, en este sentido la presencia de la organización, como conjunto de ciudadanos conscientes de una problemática deciden actuar en la resolución de una problemática, constituye un avance y por lo tanto representa un bien acumulable al haber del capital social.

La participación de los jóvenes en redes comerciales de sus correspondientes microempresas de responsabilidad limitada se describe en la Grafica 5.13. Se puede constatar que sólo 3 microempresas, en donde participan 9 jóvenes, declaran estar incorporados a redes comerciales afines al rubro; en las 12 microempresas restantes, en donde participan 38 jóvenes, manifestaron no estar incorporados a redes que tengan relación con la actividad comercial.

De acuerdo a los antecedentes expuestos, podemos señalar que de las microempresas que están incorporadas en redes de carácter comercial dos están orientadas a la producción de flores y una al rubro apícola. La participación en estas redes que son apoyadas por INDAP, es producto de estrategias del sector definidas regionalmente, para ese período.

**Gráfico 5.13 Participación de los jóvenes microempresarios en redes comerciales.**



Fuente: Encuesta Capital Social. Elaboración propia

En el avance de esta experiencia se observa que no hay una acumulación de capital social comunitario, lo cual pudiera ser explicado ya que en la definición de este programa piloto, desde su inicio no fue considerado en el desarrollo metodológico, en las organizaciones de representación, ni en la participación de líderes locales de representación que apoyaran la focalización. El Servicio Rural

Joven establece una conexión directa de la Institución con los grupos de jóvenes que posteriormente concluye en la formulación de un proyecto de negocio que en el transcurso del periodo estudiado las relaciones de estos jóvenes con la comunidad estarán dadas principalmente por la especificidad propia de la necesidad de usos de factores necesarios para el desarrollo del proceso de la provisión de o de los productos generados por estas microempresas.

En una mirada vertical ascendente las relaciones que establecen los jóvenes que desarrollan proyectos comerciales orientados al mercado regional o externo se denota cómo van incrementando vínculos tanto en el tema comercial (dado por los clientes y proveedores) y por otro lado se aumenta el nivel de relación con la institucionalidad pública, que les proporciona instrumentos que se orientan a resolver problemas de información, tecnológicos y aquellos destinados a fortalecer la competitividad de estos emprendimientos.

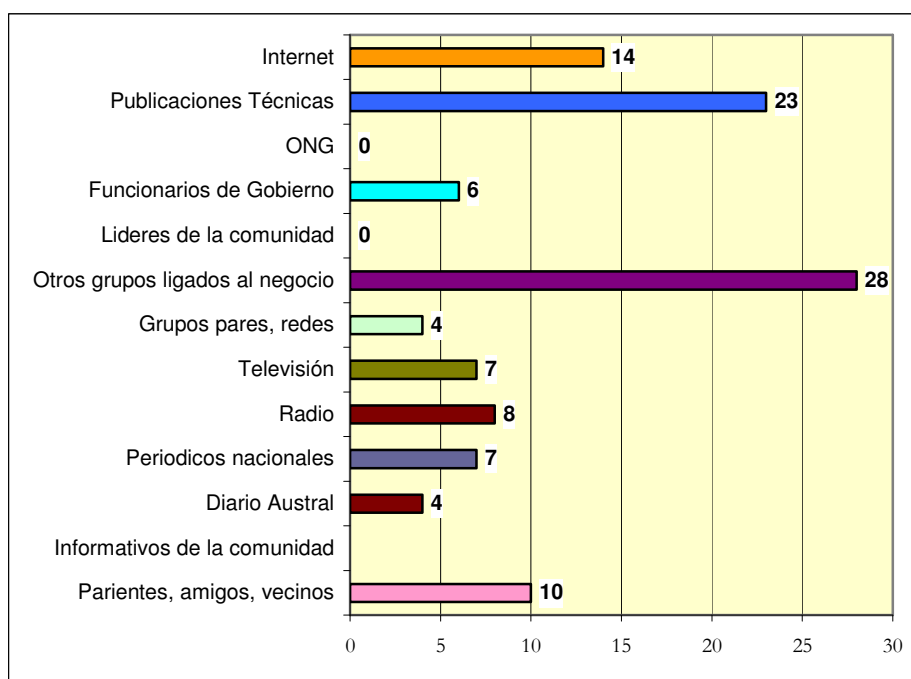
Este capital social que se va generando puede asemejarse más a como se explica teóricamente la acumulación de capital social individual, expresado a través de la confianza y reciprocidad que se va desarrollando entre los diferentes actores, públicos y privados, pero no puede ser explicado a través del concepto de redes egocentradas, ya que no existe un crédito acumulado por alguna de las partes o de las personas en la forma de reciprocidad difusa que puede reclamarse en momentos de necesidad, debido a favores o servicios ofrecido en el pasado (Espinoza 2001).

El incipiente avance, preferentemente en un sentido de acumulación, es resultado de las necesidades que estos microempresario tienen al acceso de recursos escasos, que al contar con ellos, pueden seguir realizando su actividad comercial.

Así, el capital social generado en estos jóvenes esta muy relacionado a la institucionalidad que posibilita la cohesión y apoya el desarrollo de comportamientos sociales cohesivos.

A manera de inferir las relaciones en función de las fuentes de información que validan y a la vez les proporcionan a los jóvenes soporte técnico para el desarrollo de sus proyectos, es vital la información que proporciona el Gráfico 5.14.

**Gráfico 5.14 Principales fuentes de información técnica utilizadas por los jóvenes**



Fuente: Encuesta Capital Social. Elaboración propia

Entre las opciones de medios para recibir e incorporar información técnica por parte de los jóvenes, destaca la categoría “otros grupos ligados al rubro” con 28 preferencias, las “publicaciones técnicas” con 23, “Internet” con 14 y 10 preferencias para la “opción parientes, amigos y vecinos”. Con un nivel menor a 10 preferencias se ubican los medios masivos como la televisión, radio y periódicos. Este bajo nivel de preferencias expresadas por los jóvenes a estos

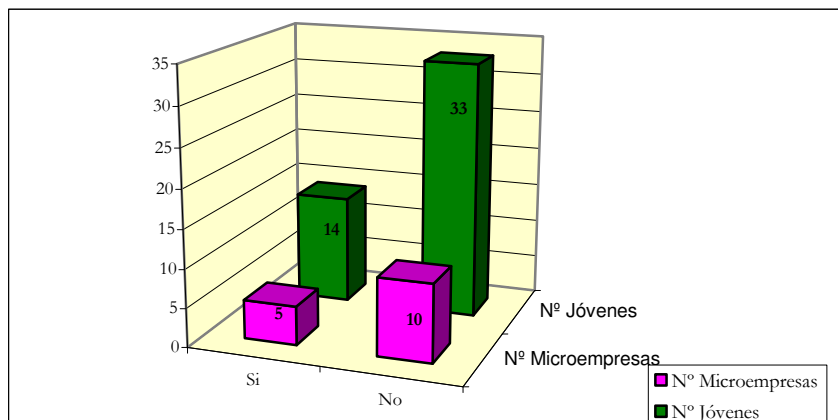
medios se debería a que los programas se orientan a la entretención e información general, donde no hay espacio para iniciativas de información técnica.

Ante estos resultados se puede señalar que los jóvenes microempresarios, al no existir instancias formales que les entreguen conocimientos técnicos están dando una alta ponderación a procesos de captura de conocimientos y experiencias que son ejecutados por actores privados ligados a la misma problemática que ellos tienen que resolver.

En el mundo contemporáneo el concepto de desarrollo rural es ante todo acceso, gestión de información y conocimientos, se amplían las oportunidades de acceso a bienes y servicios y al fortalecimiento de las capacidades decisionales de las comunidades rurales (FIDA 1996). Por esto aparece como importante fuente de información el "Internet"<sup>16</sup>: en donde 5 microempresas compuestas por 14 jóvenes están incorporados en esta red virtual (Grafico 5.15). No utilizan esta fuente de información 33 jóvenes que no disponen principalmente de los conocimientos y habilidades para utilizar estas herramientas.

---

<sup>16</sup> Las redes interpersonales son las formas más importantes del capital social individual. Todos tenemos diferentes redes, que es un capital de cada individuo, los beneficios de cómo un sujeto maneja su red son propios del sujeto. La Internet es una red de redes que no pertenece a nadie pero beneficia a todos los que tienen acceso pasando así a constituirse en un capital social de la sociedad.

**Gráfico 5.15 Microempresas de jóvenes con acceso a Internet**

Fuente: Encuesta Capital Social. Elaboración propia

Para el caso de los jóvenes que utilizaban esta fuente de información el acceso a Internet se realizaba en los lugares públicos habilitados por el Estado, preferentemente en bibliotecas públicas y el acceso privado es a través de los Ciber-café.

En esta experiencia se puede señalar que con un uso de 29% del Internet, solo un 33% de las microempresas tienen posibilidad de acrecentar sus redes, pero para el 66% restante las posibilidades de estas microempresas de aumentar capacidades, conocimientos e información son mínimas.

### 5.2.2 Emprendimiento

Donde no hay discusión es en que es urgente incorporar aspectos sociales, culturales y contextuales al análisis de problemas y políticas de desarrollo, equidad y superación de la pobreza. Hay un amplio reconocimiento de que los individuos y las colectividades manejan recursos intangibles, que son capitales en el sentido general de activos cuya movilización permite lograr mejores

---

resultados en emprendimientos y estrategias de lo que habría sido posible en su ausencia (Coleman, 1990).

Para analizar las capacidades emprendedoras de logro, planificación y las de competencias personales, que son los patrones que distinguen las personas que tienen éxito de las que no lo tienen, es decir son aquellas características que permiten ser más competitivos.

**Tabla 5.11 Puntaje hábitos emprendedores de los jóvenes que integran las microempresas**

Microempresas de Jóvenes	Capacidad de logro					Capacidad de planificación			Competencia y poder	
	BUS	PERS	CUM	EXIG	CORR	FIJA	BUSQ	PLAN	PYRA	AUTO
MADERERA LONCOYAMO LTDA.	16,25	17	19,5	18,25	18,25	14,75	18,75	17,25	15,5	18,25
FRUTICOLA DE LA COSTA LTDA.	18	19	15,33	20	15,33	17,67	16,67	15,33	18,67	20,67
AGROCOMERCIAL EBEN EZER LTDA.	19	20,67	21	21	19	22,67	21,33	19,33	19,67	21
AGROCOMERCIAL AGUA FERTIL LTDA.	17	17	19	25	22	25	20	19	19	23
SOC. CATRICO LTDA.	17	16,33	17,67	19	16	21,67	19,33	17,67	15	20,33
SOC. AGRIC. HUALAPULLI LTDA.	18	16,33	18,33	19,33	18	20,33	20	16,33	17,67	19,67
SOC. HEYA LINGÜEN LTDA.	19	18,33	18	19,33	17,67	20,67	17,67	17,67	15	18
SOC. FIGUEROA LTDA	17,33	18,67	17,33	18	17,33	21,33	19,67	18	13,33	19
FRUTIJOM LTDA.	17	20	19	19,5	17	19	18	15,5	17	17
VIVEROS EL JAZMIN LTDA.	18	16,67	18	19,33	16,33	18	17	18,33	15,67	18
APICOLA METRENCO LTDA.	20	19	19,67	20,67	18,67	21,67	21,33	20	15,67	20,33
AGRIC. TUKUKAN LTDA	18,67	18,67	15	20	17,67	22,67	21	17	15,67	19,67
LOS PARAGUAS LTDA.	19,5	22	21	19,5	20,5	20	21	18,5	20,5	19,5
AGROPECUARIA TRAHÜINCHE LTDA.	17,6	20	20	19	17	22,5	22,5	18,5	16	19,5
AGROCOMERC. LARENAS HNOS. LTDA.	15,67	15,67	16	15,67	15,67	18,33	14,67	15,33	14	16,33

Fuente: Cuestionario Test Emprendimiento. Elaboración propia (Anexo 7.6).

### 5.2.2.1 Capacidad de logro

La capacidad de logro, que se centra en la disposición, habilidad y tendencia del participante a ir en busca y mejorar su nivel de calidad productividad y ganancia, fue medida a través de los siguientes hábitos emprendedores:

1. Búsqueda de oportunidades: Los valores obtenidos indican que 93,3%

de las microempresas se ubica en un rango “más que regular” y sólo el 6,6% de ellas disponen de un nivel “alto” en este hábito.

2. Persistencia: los valores obtenidos indican que 73,3% de las microempresas se ubica en un rango “más que regular” y el 26,6% restante disponen de un nivel “alto” en este hábito.
3. Cumplimiento del contrato de trabajo: los valores obtenidos indican que el 80% se ubica en un rango “más que regular” y el 20% de las microempresas disponen de un nivel “alto” en este hábito.
4. Exigir calidad y eficiencia: los valores obtenidos indican que el 66,7% de las microempresas se ubica en un rango “más que regular” y el 33,3% disponen de un nivel “alto” en este hábito.
5. Correr riesgos: los valores obtenidos indican que el 86,7% de las microempresas se ubica en un rango “más que regular” y el 13,3% restante disponen de un nivel “alto” en este hábito.

#### **5.2.2.2 Capacidad de planificación**

Está diseñado para fortalecer las actividades asociadas con la gestión administrativa y de negocio. Las características que se incorporan en este grupo son:

1. Fijación de metas: los valores obtenidos indican que el 33,3 % de las microempresas se ubica en un rango “más que regular” y el 66,7% restante disponen de un nivel “alto” en este hábito.

Los estadísticos mostraron un promedio de puntaje de 20,3636, una

mediana de 20,5 y la moda es de 20 puntos. La varianza alcanzada es de 10,7484 con una desviación estándar de 3,2784.

2. Búsqueda de información: los valores obtenidos indican que el 53,3% de las microempresas se ubica en un rango “más que regular” y el 46,7% restante disponen de un nivel “alto” en este hábito.

Los estadísticos mostraron un promedio de puntaje de 19,0909, una mediana y moda de 20. La varianza alcanzada es de 10,2706 con una desviación estándar de 3,2047.

3. Planificación y control: los valores obtenidos indican que el 93,3 % de las microempresas se ubica en un rango “más que regular” y el 6,7% restante disponen de un nivel “alto” en este hábito.

Los estadísticos mostraron un promedio de puntaje de 17,5454, una mediana de 18 y la moda es de 17 puntos. La varianza alcanzada es de 5,4164 con una desviación estándar de 2,3273.

### **5.2.2.3 Capacidad de competencia y poder**

Está referido a las habilidades de los participantes de influenciar el resultado en sus situaciones de ventajas. Las características emprendedoras que se incorporan a este grupo de variables son :

1. Persuasión y elaboración de redes de apoyo: los valores obtenidos indican que el 93,3 % de las microempresas se ubica en un rango “más que regular” y el 6,7% de ellas disponen de un nivel “alto” en este hábito.

Los estadísticos evidenciaron un promedio de puntaje de 16,3636, una mediana de 16 y la moda es de 15 puntos. La varianza alcanzada es de 7,0274 con una desviación estándar de 2.6509.

2. Autoconfianza: los valores obtenidos indican que el 66,7 % de las microempresas se ubica en un rango “más que regular” y el 33,3% de ellas disponen de un nivel “alto” en este hábito.

Los estadísticos evidenciaron un promedio de puntaje de 19,5190, una mediana y moda de 19 puntos. La varianza alcanzada es de 4,4624 con una desviación estándar de 2.1124.

Las capacidades emprendedoras analizadas, dan cuenta que durante los cuatro años que comprende este estudio los jóvenes participantes de estas microempresas disponen de una capacidad que se puede categorizar en el rango de “más que regular”, exceptuando sólo el hábito de Fijar Metas comprendido en las capacidades de planificación en que el promedio de los jóvenes sometidos a este instrumento se expresó por el rango de “alto”.

A lo anterior, podemos señalar que la capacidad de emprendimiento puede ser acrecentada a través de un proceso de intervención metodológica en donde la capacitación puede favorecer el desarrollo personal de los diferentes hábitos de emprendimiento de este grupo.

### **5.3 Elementos de soporte externo para desarrollar la actividad microempresarial**

#### **5.3.1 Tecnología.**

##### **a. Utilización de elementos tecnológicos.**

En primer lugar se puede decir en términos generales, que las familias de estos jóvenes poseían elementos tecnológicos básicos de preparación de suelo, de

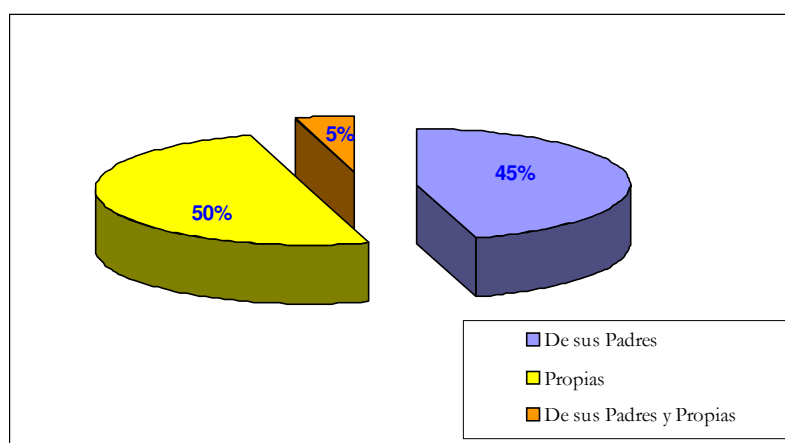
tracción animal y mecánico, pulverizadores manuales, sistemas de riego intrapredial tecnificado, infraestructura y equipamiento del rubro apícola. Respecto a otros elementos tecnológicos vinculados a diferentes procesos en el sistema de producción, su acceso es a través de prestación de servicios interlocal (arriendos).

A pesar de esta situación, se evidencio que poseen elementos tecnológicos básicos; el 95% de los jóvenes hicieron notar que sólo están utilizando algunas de las herramientas necesarias y sólo el 5% de ellos manifiesta utilizar todas las herramientas necesarias para desarrollar sus trabajos.

### **b. Propiedad y acceso a los elementos tecnológicos**

Si bien la propiedad de las herramientas que usaban los jóvenes, en un 100% eran de sus padres y accedían a ellas como usufructuarios, el 50% declara poseer otros recursos tecnológicos que le son propios, además de la electrificación.

**Gráfico 5.16 Propiedad de las herramientas**



Fuente: Encuesta General. Elaboración propia.

### c. Nivel de disponibilidad y estado de conservación de los elementos tecnológicos

Esta situación sin duda afecta el buen desarrollo de sus actividades productivas, más aún cuando el 90.90% de los jóvenes indicaron que el estado de conservación de las herramientas que utilizaban era regular. Sólo un 9.09% indica que las herramientas estaban en buen estado de conservación.

El 100% de los jóvenes reconoce que el nivel de disponibilidad de las herramientas es insuficiente, vale decir no contaban con la cantidad de herramientas necesarias; por otra parte, a las que tenían acceso no eran de buena calidad, y tampoco tenían la posibilidad de acceder oportunamente a ellas.

**Cuadro 5.1 Microempresas jóvenes: dependencia tecnológica**

MICROEMPRESAS DE JÓVENES	RUBROS	DEPENDENCIA TECNOLÓGICA
MADERERA LONCOYAMO LTDA.	FORESTAL	REGIONAL
FRUTICOLA DE LA COSTA LTDA.	FRUTALES MENORES	EXTRAREGIONAL
AGROCOMERCIAL EBEN EZER LTDA.	AVICOLA	REGIONAL
AGROCOMERCIAL AGUA FERTIL LTDA.	FLORICULTURA	EXTRAREGIONAL
SOC. CATRICO LTDA.	GANADERIA Y SERVICIOS	LOCAL
SOC. AGRIC. HUALAPULLI LTDA.	ESENCIAS	EXTRAREGIONAL
SOC. HEYA LINGÜEN LTDA.	HORTALIZAS	REGIONAL
SOC. FIGUEROA LTDA.	HORTALIZAS	REGIONAL
FRUTIJOM LTDA.	FRUTALES MENORES	EXTRAREGIONAL
VIVEROS EL JAZMIN LTDA.	PLANTAS ORNAMENTALES	REGIONAL
APICOLA METRENCO LTDA.	APICULTURA	EXTRAREGIONAL
AGRIC. MAPUCHE TUKUKAN LTDA	HORTALIZAS	REGIONAL
LOS PARAGUAS LTDA.	FRUTALES MENORES	EXTRAREGIONAL
SILVOAGROPECUARIA TRAHÜINCHE LTDA.	FLORICULTURA	EXTRAREGIONAL
AGROCOMERC. LARENAS HNOS. LTDA.	PROCESADORA DE CEREALES	REGIONAL

Fuente: Encuesta General. Elaboración propia.

Otro aspecto a considerar es el grado de dependencia tecnológica que tienen las microempresas principalmente en su proceso de producción. En el Cuadro 5.2 se detalla el grado de dependencia tecnológica de estas unidades

económicas desde el punto de vista territorial; se observó que las soluciones tecnológicas disponibles a nivel local sólo lograron satisfacer a una unidad productiva que corresponde al 6,7%. La disponibilidad tecnológica a nivel regional es suficiente para los requerimientos del 46,7% y la dependencia tecnológica extraregional es declarada por el 46,7% de las microempresas.

### 5.3.2 Infraestructura

Analizada la infraestructura necesaria para desarrollar el proceso productivo de las 15 microempresas, los resultados se muestran en la Cuadro 5.2

**Cuadro 5.2 Microempresas jóvenes: infraestructura para la producción**

MICROEMPRESAS DE JÓVENES	RUBROS	INFRAESTRUCTURA PARA LA PRODUCCION
MADERERA LONCOYAMO LTDA.	FORESTAL	SUFICIENTE
FRUTICOLA DE LA COSTA LTDA.	FRUTALES MENORES	SUFICIENTE
AGROCOMERCIAL EBEN EZER LTDA.	AVICOLA	INSUFICIENTE
AGROCOMERCIAL AGUA FERTIL LTDA.	FLORICULTURA	INSUFICIENTE
SOC. CATRICO LTDA.	GANADERIA Y SERVICIOS	SUFICIENTE
SOC. AGRIC. HUALAPULLI LTDA.	ESENCIAS	INSUFICIENTE
SOC. HEYA LINGÜEN LTDA.	HORTALIZAS	INSUFICIENTE
SOC. FIGUEROA LTDA.	HORTALIZAS	SUFICIENTE
FRUTIJOM LTDA.	FRUTALES MENORES	SUFICIENTE
VIVEROS EL JAZMIN LTDA.	PLANTAS ORNAMENTALES	SUFICIENTE
APICOLA METRENCO LTDA.	APICULTURA	SUFICIENTE
AGRIC. MAPUCHE TUKUKAN LTDA	HORTALIZAS	SUFICIENTE
LOS PARAGUAS LTDA.	FRUTALES MENORES	SUFICIENTE
SILVOAGROPECUARIA TRAHÜINCHE LTDA.	FLORICULTURA	INSUFICIENTE
AGROCOMERC. LARENAS HNOS. LTDA.	PROCESADORA DE CEREALES	SUFICIENTE

Fuente: Encuesta General. Elaboración propia

El 66,7% de las microempresas no presentaron restricciones de infraestructura interna y externa, lo que posibilitó el proceso de producción, transporte e incorporación del producto adecuados a los requerimientos de los mercados objetivos que disponían estas unidades económicas. Sin embargo 5

microempresas que corresponden al 33,3%, poseían restricciones de infraestructura principalmente internas, ligadas al proceso de comercialización.

### **5.3.3. Acceso a fuentes financieras**

Relacionado con la participación se encuentra el tema de la vinculación que, en este caso, los jóvenes fueron capaces de establecer con redes de apoyo, especialmente en el ámbito del apoyo financiero, aspecto de vital importancia para poder emprender actividades productivas, cuando no se cuenta de manera personal con los recursos económicos necesarios. Así, al ser consultados los jóvenes respecto a las instancias a las cuales accedieron en orden de prioridad, para obtener financiamiento para sus actividades productivas, los jóvenes indicaron que en primer lugar a sus padres, luego a algún familiar o bien a algún “prestamistas” local y por último al Instituto de Desarrollo Agropecuario.

Esta información recopilada indica que en términos de “apoyo financiero”, los jóvenes están vinculados prioritariamente a “redes primarias y cercanas”, cómo la familia y los prestamistas. Sin embargo en términos de distribución porcentual, los antecedentes recopilados muestran que en la práctica existen 13 jóvenes que han recurrido al INDAP para obtener crédito, 6 han recurrido a sus padres, 2 jóvenes han recurrido a prestamistas y un joven recurrió a familiares. Esto indicaría que si bien es cierto ellos recurren a sus padres primero, al no concretarse estas primeras opciones, se vinculan al INDAP.

Llama la atención, en términos de “redes institucionales”, que los jóvenes sólo se encuentren vinculados a una institución, el Instituto de Desarrollo Agropecuario, a pesar que se constató que poseen información y muchos de ellos conocen el accionar de otras instituciones.

**Tabla 5.12 Plan de Amortización de los Créditos (Miles de pesos)**

Microempresas	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Total
MADERERA LONCOYAMO LTDA.	1.005	1.005	1.005	1.007			4.022
FRUTICOLA DE LA COSTA LTDA.	1.151	1.151	1.151	1.151			4.604
AGROCOMERCIAL EBEN EZER LTDA.	910.	910	910	910			3.640.
AGROCOMERCIAL AGUA FERTIL LTDA.	936	936	936	939			3.747
SOC. CATRICO LTDA.	758	758	358	358			3.032
SOC. AGRIC. HUALAPULLI LTDA.		501	501	501	501		2.004
SOC. HEYA LINGÜEN LTDA.		589	589	589	589		2.356
SOC. FIGUEROA LTDA.	0	0	0	0	0	0	0
FRUTIJOM LTDA.	800	800	800	800	800		4.000
VIVEROS EL JAZMIN LTDA.	800	800	800	800	800		4.000
APICOLA METRENCO LTDA.		900	900	900	900	900	4.500
AGRIC. MAPUCHE TUKUKAN LTDA		900	900	900	900	900	4.500
LOS PARAGUAS LTDA.		800	800	800	800	800	4.000
SILVOAGRO. TRAHÜINCHE LTDA.		900	900	900	900	900	4.500
AGROCOMERC. LARENAS HNOS. LTDA.			875	875	875	875	3.500
<b>Total</b>	<b>6.360</b>	<b>10.419</b>	<b>11.425</b>	<b>11425</b>	<b>7.065</b>	<b>4.375</b>	<b>52405</b>

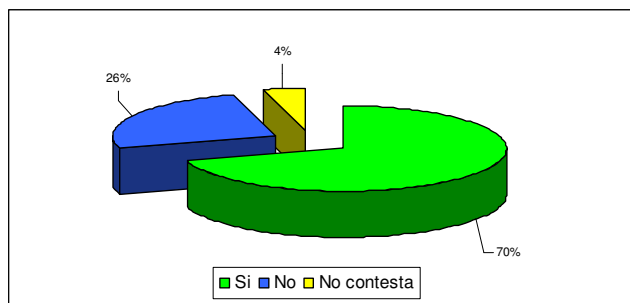
Fuente: Proyectos Microempresas Jóvenes INDAP IX Región.

### 5.3.4 Comercialización de productos

#### a. Experiencia en comercialización de productos

Del 100% de los jóvenes entrevistados 33 (70%) indican que han participado en la comercialización de sus productos, tal como lo muestra el siguiente Gráfico:

**Gráfico 5.17 Comercialización de los productos**



Fuente: Encuesta Socioeconómica. Elaboración propia

### b. Vías de comercialización utilizadas

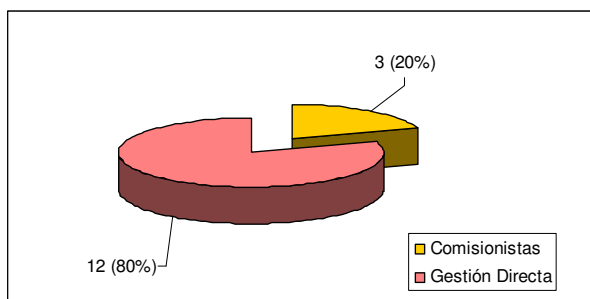
De los 33 jóvenes que declararon participar en la comercialización de sus productos, 8 de ellos indicaron que para realizar este proceso recurrieron a vías formales, es decir vías que implican una transacción por medio de un instrumento legal llamado “boleta o factura”. En tanto los otros 15 jóvenes indicaron que utilizaban vías informales, las cuales se caracterizan por ser una transacción directa sin respaldo tributario.

### c. Sistema utilizado para comercializar

Al indagar en los jóvenes respecto al tipo de sistema utilizado para comercializar formalmente los productos, los 5 jóvenes que utilizaban este sistema, indicaron que lo realizaban por medio de una gestión directa, vale decir recurrían personalmente a los poderes compradores. Al momento de evaluar este tipo de experiencia, la evalúan de manera “positiva”.

En el caso de uno de éstos jóvenes, tal vez, el haberse capacitado en el tema de la Comercialización, a través de la participación en un curso, haya influido en que él asumiera la opción “formal” como sistema de comercialización, pero además este hecho puede estar influyendo en la forma en la que él ha encausado su proceso de producción, puesto que según sus opiniones el resultado ha sido positivo, hasta ahora.

**Gráfico 5.18 Sistema utilizado para comercializar formalmente**

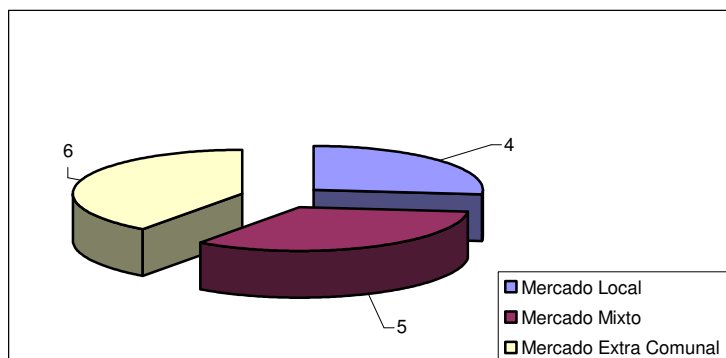


Fuente: Encuesta Socioeconómica. Elaboración propia

De los 15 jóvenes que han adoptado la vía informal para comercializar sus productos, 3 de ellos ofertaba sus productos en el mercado a través de “comisionistas”, los cuales le cobraban un porcentaje de la venta del producto por realizar la transacción. Los otros 12 jóvenes en tanto asumieron “la gestión directa” como sistema de comercialización; ellos recurrían personalmente a las fuentes demandantes a ofertar sus productos (por ejemplo se instalaban con sus productos en: las calles de alto tráfico, las plazas, la feria, el mercado, entre otros puntos de la ciudad). Un 54 % de éstos evaluó la experiencia como “positiva”, en tanto que los restantes estimaron que el sistema funcionaba más bien de manera “regular”

En el Gráfico 5.19 se describe el destino de la producción de las microempresas del Servicio Rural Joven en los mercados locales, mixto o extracomunal. Al respecto se puede señalar que la orientación está dada por 6 microempresas al mercado extracomunal; 5 microempresas definen la incorporación de su producción en el mercado local comunal - extracomunal y 4 microempresas revelan que su producción está destinada la mercado local de la comuna. Es importante mencionar que un 45 % (5) de los 15 jóvenes, poseían conocimientos en el tema de la gestión empresarial y comercialización, obtenido a través de la participación en Cursos de Capacitación en esta área temática.

**Gráfico 5.19 Mercado de las microempresas**



Fuente: Encuesta Capital Social. Elaboración propia

## **5.4 Evaluación del desarrollo financiero de las microempresas**

### **5.4.1 Análisis económico de las Microempresas Jóvenes**

En la tabla 5.13 se presenta la distribución de los recursos económicos recibidos por parte de las microempresas durante el período 2000-2003, tanto en lo que concierne a crédito e incentivo. 14 de las 15 microempresas recibieron incentivos para la preinversión, bonificación que consistía en un bono capital semilla y un bono de preinversión orientado a la formalización legal de la empresa y la elaboración del proyecto.

Posterior a la formalización del crédito las microempresas recibieron incentivos complementarios destinados a cubrir parte de las inversiones de activos fijos, inversión predial en algunos proyectos y asesorías técnicas para el apoyo de la gestión de los mismos. De los datos contenidos la Tabla 5.13 se puede apreciar que el 28,3% del total de los recursos correspondió a crédito y el 71.7% restante se contribuyó con aporte de incentivos para estas 15 microempresas que estaban operando el proyecto a diciembre del 2003

**Tabla 5.13 Recursos económicos para el financiamiento de los proyectos microempresariales implementados por el Servicio Rural Joven.**

Microempresas	Incentivos preinversión	Incentivos Complementario	Total incentivo	Crédito joven	Incentivo + crédito
Maderas Loncoyamo	7.351.246	5.000.000	12.351.246	4.023.724	16.985.067
Frutícola de la Costa	7.157.349	9.400.000	16.557.349	4.604.631	21.161.980
Agrocomercial Eben Ezer	5.989.596	2.000.000	7.869.596	3.640.631	11.630.227
Agrocomercial agua fértil	6.396.450	3.000.000	9.396.450	3.746.302	13.142.752
Soc. Catrico	5.847.394	0	5.847.157	3.033.582	8.880.976
Soc. Hualapulli	2.482.157	3.385.000	5.847.157	2.005.000	7.852.157
Soc Heya Linguen	3.379.619	5.500.000	8.879.619	2.357.143	11.236.762
Soc. Figueroa	0	2.000.000	2.000.000	0	2.000.000
Frutijom	6.916.114	2.600.000	9.518.114	4.000.000	13.518.114
Viveros el Jasmin	6.618.020	5.500.000	12.118.020	4.000.000	16.118.020
Apícola Metrenco	7.134.328	0	7.134.328	4.500.000	11.634.328
Agrícola Tukukan	7.274.049	1.385.000	8.659.049	4.500.000	13.159.049
Los Paraguas	5.971.830	3.500.000	9.471.830	4.000.000	13.471.830
Trahuinche	7.908.584	3.940.000	11.848.584	4.500.000	16.348.584
Agrocomercial Larenas	6.058.008	0	6.056.008	3.500.000	9.556.008
<b>Total</b>	<b>86.464.744</b>	<b>42.210.000</b>	<b>133.674.744</b>	<b>53.021.110</b>	<b>186.695.854</b>

Fuente: INDAP IX Región año 2003

El estado de la deuda de las Microempresas de Jóvenes a diciembre del año 2003 se presenta en la Tabla 5.14.

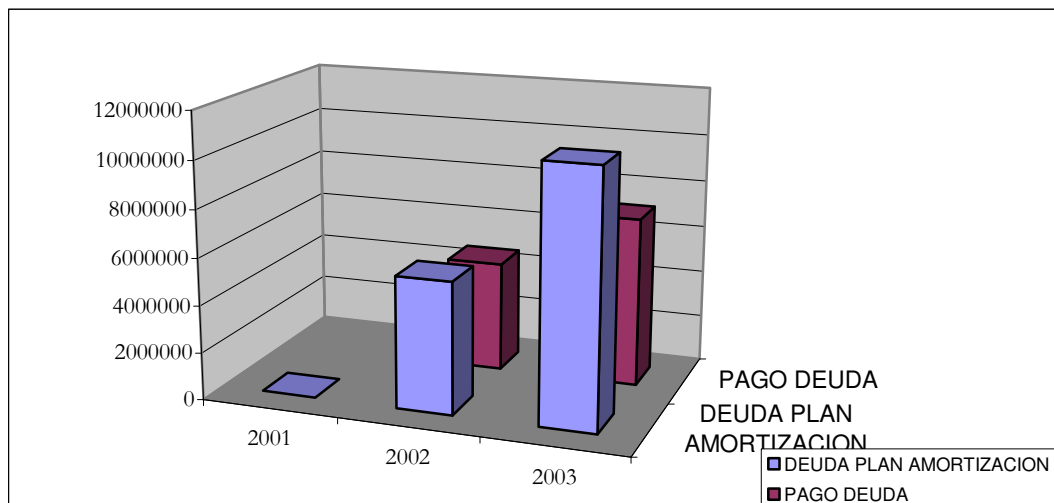
Se puede señalar que del monto de la deuda vigente a diciembre del 2003 solo fue cancelada el 63,2 %, y la diferencia (36,8%) se traspaso a deuda vencida. Se observa que sólo el 50% de las microempresas cancelaron oportunamente sus créditos durante el año 2003. Las empresas que no cancelaron sus cuotas deben enfrentar procesos de modificación de sus créditos originales, lo que conlleva necesariamente a tener plazos más amplios para realizar el servicio de la deuda.

**Tabla 5.14 Microempresas Jóvenes: Estado deuda crediticia a Diciembre 2003**

Microempresas	Deuda al 30.12.2003	Deuda vencida al 30.12.2003	Deuda vigente	Total deuda
Maderas Loncoyamo	2.011.862	0	2.011.862	4.023.724
Frutícola de la Costa	2.302.314	2.302.314	2.302.317	4.604.631
Agrocomercial Eben Ezer	1.820.315	1.125.346	1.820.316	3.640.631
Agrocomercial agua fértil	1.873.150	968.029	1.873.152	3.746.302
Soc. Catrico	1.476.790	0	1.556.792	3.033.582
Soc. Hualapulli	501.250	501.250	1.503.715	2.005.000
Soc Heya Linguen	589.285	589.285	1.767.858	2.357.143
Soc. Figueroa	0	0	0	0
Frutijom	1.600.000	0	2.400.000	4.000.000
Viveros el Jazmín	1.600.000	0	2.400.000	4.000.000
Apicola Metrenco	900.000	0	3.600.000	4.500.000
Agrícola Tukukan	900.000	0	3.600.000	4.500.000
Los Paraguas	900.000	900.000	3.600.000	4.500.000
Trahuinche	900.000	0	3.600.000	4.500.000
Agrocomercial Larenas	0	0	3.500.000	3.500.000
	17.374.966	6.386.224	32.036.012	52.911.013

Fuente: Sistema Sicre INDAP. 2003

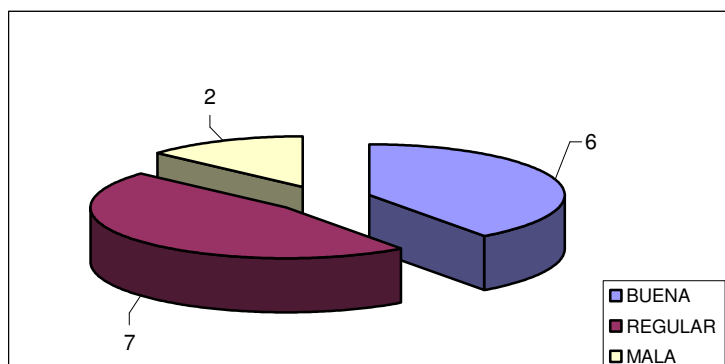
En el Gráfico 5.20 se presenta el comportamiento del servicio a la deuda de los 3 primeros años de los proyectos (2000 al 2003), créditos que fueron otorgados con un año de gracia a las sociedades de responsabilidad limitada de los jóvenes microempresarios de este estudio. Al relacionar la cancelación de las cuotas de los créditos con el plan de amortización de los proyectos podemos señalar que la morosidad se comienza a incrementar a partir del año 3, en donde aumentan los montos de las deudas y también el número de microempresas que no pueden cancelar las cuotas de los créditos contraídos.

**Gráfico 5.20. Servicio de la deuda crediticia a Diciembre año 2003**

Fuente: INDAP IX Región año 2003.

Al ser consultados los jóvenes referente al desempeño económico durante este período, el 40% (6) de las microempresas consultadas califican los resultados económicos como buenos, el 46,6 % lo evaluó como regular y el 13,4% lo definió como malo (Gráfico 5.21) Estas cifras no son coincidentes con el pago de los créditos, según lo cual se puede suponer que las microempresas que no han cancelado el crédito evaluarían el resultado económico del proyecto como malo. Al año 3 del proyecto, 6 de las microempresas que corresponden al 40% al momento de tomar la información se encontraban con cuotas vencidas. Lo anterior podría explicarse como que para parte de los jóvenes que componen estas microempresas el no pago de sus créditos no está necesariamente vinculado a los malos resultados económicos.

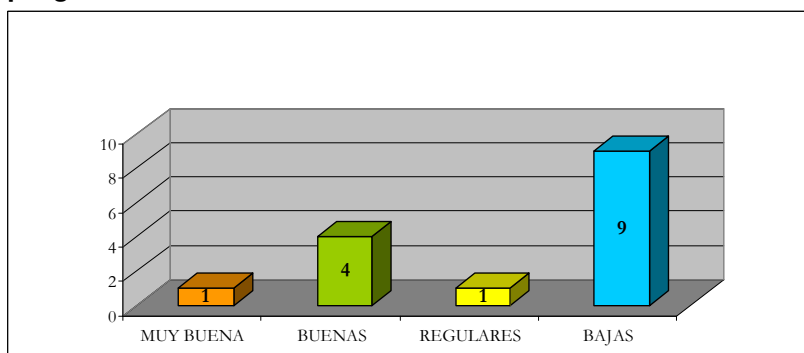
**Gráfico 5.21 Análisis económico de las microempresas desde la mirada de los usuarios**



Fuente: Encuesta General. Elaboración propia

En la Gráfica 5.22 al analizar las utilidades que generaron estos proyectos y tomando como referencia el desarrollo financiero de la operación de los tres años (2000-2003) se puede sostener que sólo una microempresa (que corresponde al 6,6% de las utilidades logradas) son muy buenas; el 26,6%, son buenas y un 6,6% se pueden categorizar como regulares, mientras la gran mayoría que corresponde al 60% de las utilidades percibidas son bajas.

**Gráfico 5.22 Evaluación que realizan las Microempresas de las utilidades que generan**



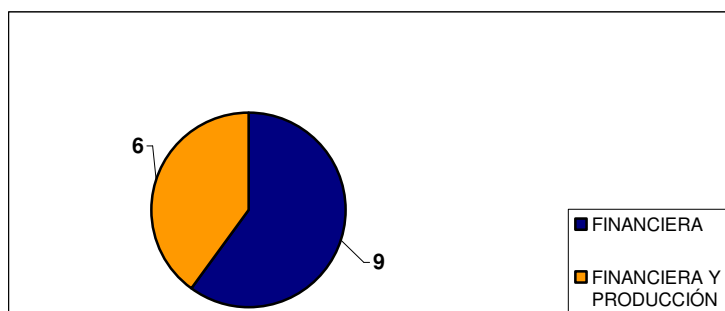
Fuente: Encuesta General. Elaboración propia

Al indagar sobre las causas que explicarían el desempeño económico expresado en las utilidades, fue posible apreciar que las asesorías en el tema

financiero y de producción se constituyeron en uno de los elementos necesarios para apoyar la continuidad de los proyectos microempresariales.

En el Gráfico 5.23, se observa que el 60% requirió de asesorías financieras y para el 40% restante, las asesorías requeridas para la continuación de los proyectos era importante considerarlos tanto en el ámbito de producción como financiero.

**Gráfico 5.23 Tipo de Asistencia Técnica requerida para el fortalecimiento de la actividad comercial**



Fuente: Encuesta General. Elaboración propia

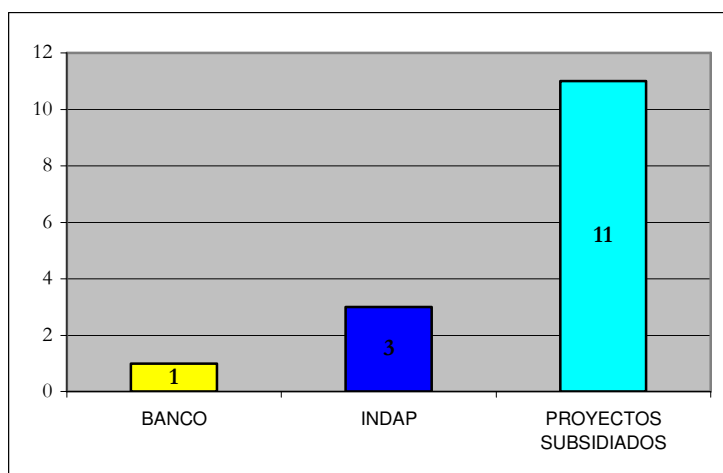
Al ser evaluados los proyectos por los expertos, fue posible constatar que solo 3 microempresas, que corresponden al 20%, pudieron cumplir el itinerario de los respectivos proyectos y por lo tanto les fue posible devengar la deuda crediticia dentro de los plazos contemplados en el documento del proyecto. Sin embargo, el 80% restante requería de la realización de un plan estratégico de negocio en donde se consideraran las adecuaciones necesarias para devengar los créditos y sostener la actividad comercial con una rentabilidad que respondiera a las necesidades de sus socios.

Al respecto, las recomendaciones establecidas en los planes estratégicos comerciales realizados para las 15 microempresas, dieron cuenta de que el 6,6% requería una estrategia comercial que se orientara a darle mayor valor agregado a la producción, el 60% de las microempresas requería una estrategia

orientada al aumento de clientes y de producción, y el 33,4% requería una apuesta comercial que tendiera al aumento de producción.

Las fuentes de financiamiento consideradas para llevar a cabo el plan estratégico se presentan en la Gráfica 5.24. A este respecto se puede apreciar que sólo una microempresa pudo financiar su plan a través de la banca privada (6,6%). El 20% restante estaba en condiciones de solicitar financiamiento a INDAP para llevar a cabo su plan estratégico comercial, pero un 73,4% de las microempresas no pueden desarrollar esta nueva etapa a través de créditos, y sólo es recomendable que las nuevas inversiones se realicen con fuentes que ofertan instrumentos de inversión subsidiados.

**Gráfico 5.24 Fuentes de financiamiento para la reinversión**



Fuente: Planes Estrategia Comercial Microempresas Jóvenes

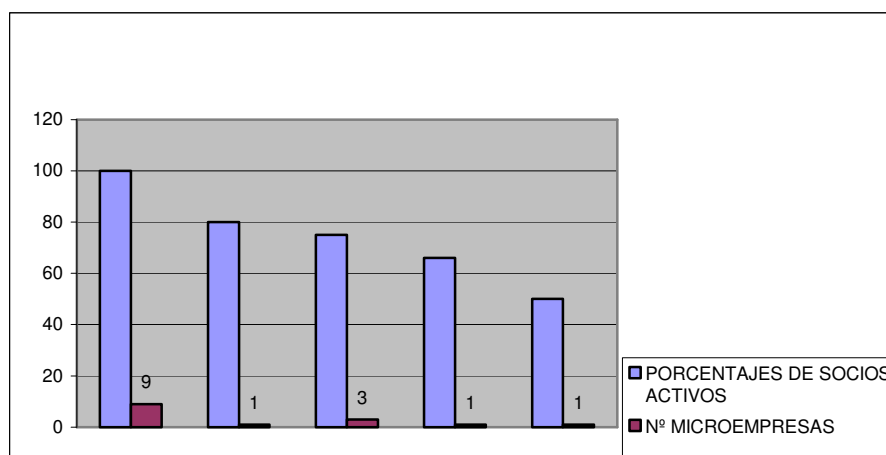
## 5.4.2 Indicadores de gestión

Con la finalidad de incorporar aquellas variables que estén relacionadas con la gestión de estas microempresas se procedió a realizar un análisis de algunas variables en el ámbito interno de estas microempresas.

### 5.4.2.1 Número de socios

En la Gráfica 5.25 se presentan los resultados del comportamiento interno de cada una de las microempresas, donde se relaciona el número de socios fundadores de estas unidades económicas y el número de socios que estaban activos en ellas. El 60% de las microempresas no varió en el número de los socios participantes de las sociedades de responsabilidad limitada y el 40% restante ya presentaba deserción de sus socios originales en el transcurso principalmente del año 2003. Las implicancias de la deserción de socios son directas en las responsabilidades asumidas con su acreedor por parte de los socios que continúan.

**Gráfico 5.25 Socios activos por microempresas**

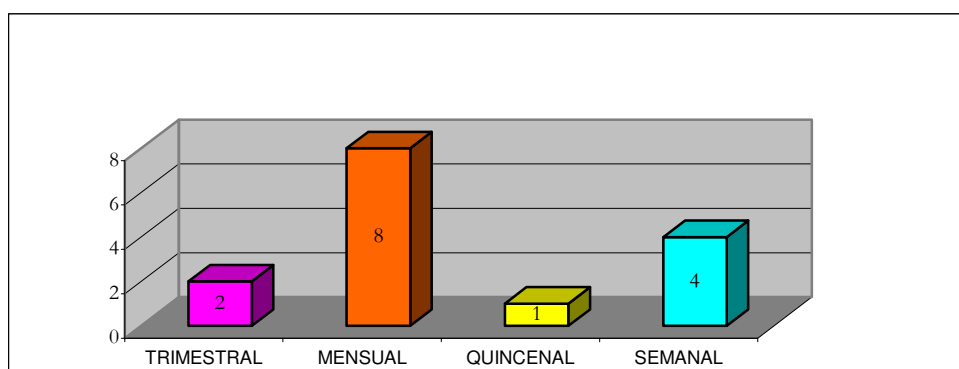


Fuente: Encuesta General. Elaboración propia

### 5.4.2.2 Número de reuniones

Al analizar en la siguiente gráfica, el ámbito de organización interna que orienta y decide sobre la planificación de la producción, comercialización y desempeño financiero entre otras y el número de reuniones referidas a una escala de tiempo indica que el 13,3% se reunía trimestralmente; el 53,3% mensualmente, quincenalmente un 6,6% y un 26,8% sostenía reuniones semanales.

**Gráfico 5.26 Frecuencia de reuniones en las microempresas**

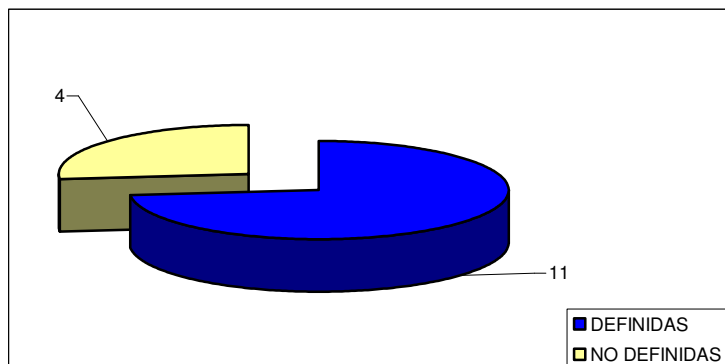


Fuente: Encuesta general. Elaboración propia

### 5.4.2.3 Definición de funciones

La definición de funciones en los integrantes componentes de estas microempresas se aprecia en la Gráfica 5.27. Se puede decir que el 73,3 % de estas unidades comerciales tenían definidas sus funciones y responsabilidades de sus microempresas.

**Gráfico 5.27 Definición de funciones a nivel de las microempresas**

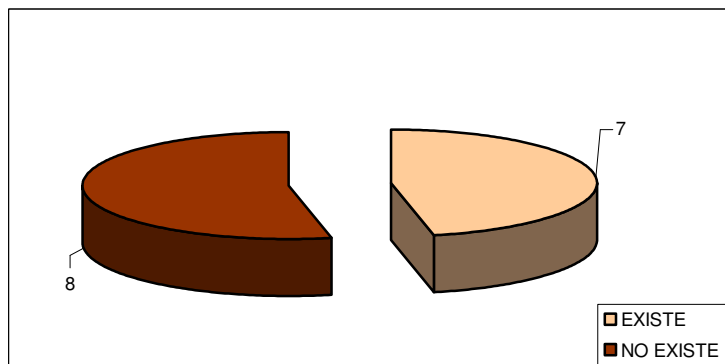


Fuente: Encuesta General. Elaboración propia

#### 5.4.2.4. Normativa interna

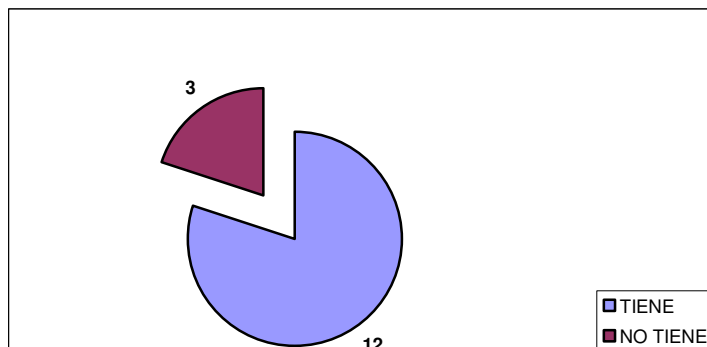
Al analizar la existencia de normativas internas explicitadas formalmente, el 53,3% no contaba con una normativa interna y el 46,6% si la tenía, lo que de una u otra forma ordenaba de mejor forma la operación de estas unidades económicas. Los resultados se presentan en la Gráfica siguiente:

**Gráfico 5.28 Existencia de normativas internas en microempresas**



Fuente: Encuesta General. Elaboración Personal

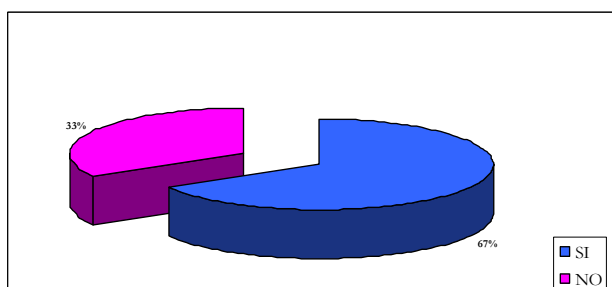
Al analizar la disponibilidad de capital de trabajo, se aprecia en la Gráfica 5.29 que el 80% disponía de capital de trabajo y sólo el 20% restante declara no disponer de este recurso financiero.

**Gráfico 5.29 Disponibilidad de Capital de Trabajo**

Fuente: Encuesta General. Elaboración propia

#### 5.4.2.5. Plan de trabajo

En la Gráfica 5.30 podemos señalar que la existencia de un plan de trabajo formal es norma observable en el 67% de las microempresas y el 33% restante no utilizaba esta forma de planificación.

**Gráfico 5.30 Existencia de Programa de Trabajo a Nivel de las Microempresas**

Fuente: Encuesta General. Elaboración propia

## 5.5 La Experiencia del Servicio Rural Joven.

### 5.5.1 Significado atribuido por los Jóvenes a su participación en el Servicio Rural Joven.

Tabla 5.15 : Significado que tiene para los Jóvenes participar en el Servicio Rural Joven

Opiniones de los Jóvenes respecto al significado que le atribuyen al participar en el Programa Servicio Rural Joven	f opiniones
- "Una experiencia nueva , que abre alternativas"	9
- "Una experiencia buena, provechosa"	4
- "Darse cuenta que los jóvenes pueden trabajar en forma independiente".	1
- "Sentir que los jóvenes cuando se agrupan para proyectar sus ideas pueden lograrlo"	3
- "Me ha abierto nuevas expectativas, que son reales para la juventud campesina"	6
- "Una experiencia muy interesante, importante"	5
- "Me ha permitido desarrollarme en el ámbito laboral".	2
- "Me ha permitido desarrollarme en el ámbito individual"	5
- "Una gran oportunidad"	2
- "Me ha sentido considerada".	2
- "Siento que puedo recurrir a alguien cuando me siento incapaz."	2
- "Me ha hecho sentirme activa aprendiendo"	2
- "Nos permite ejercer nuestras habilidades y capacidades"	2
- "Nos otorga la oportunidad de capacitarnos, aprender nuevas cosas"	3
- "Una experiencia bonita"	2
- "Me da la posibilidad de iniciarme en un negocio"	2
- "Nos da la oportunidad de demostrar que somos capaces"	1
- "Iniciar un gran desafío"	2
- "Cumplir un sueño"	1
- "Conocer al INDAP en su política de acción"	1
- "Vivir y conocer muchas realidades"	1
- "Me ha permitido replantearme en la forma de mi trabajo"	1
- "Una ventana al futuro entregándome esperanza de lograr un objetivo"	1
- "Una experiencia enriquecedora, en términos de responsabilidades y obligaciones"	1
- "Nos permite crecer"	1
- "Madurar nuestras ideas de negocios".	1
- "Una difícil tarea"	1
- "Formar una empresa"	1
- "Una oportunidad de madurar"	1
- "Una experiencia regular"	1
- "Aprender a comprendernos"	1
- "Aprender a respetarnos"	1
- "Trabajar juntos por una misma causa"	2
- "Conocí a personas de otras partes de Chile"	1
- "Por primera vez accedí a un crédito"	1
	(n=47)

Fuente: elaboración encuesta propia

En general, la mayoría de las opiniones muestran que los jóvenes valoraban esta “experiencia piloto” como algo positivo. Los Jóvenes eran conscientes que esta iniciativa les permitía adquirir nuevos conocimientos para mejorar su trabajo agroproductivo, pero también les permitía aprender a trabajar con “otras personas”, que tenían inquietudes similares. Sólo una persona manifestó no estar conforme con lo desarrollado como grupo. La media de opiniones por joven es de 2,18.

### 5.5.2 Significado que tiene para los Jóvenes ser Usuario del INDAP.

Al ser el Instituto de Desarrollo Agropecuario quien creó este espacio para la participación de los Jóvenes Rurales, era importante conocer la opinión de los jóvenes, respecto a esta única red a la cual recurren, como red de apoyo institucional. La Tabla N° 5.16, nos muestra las opiniones de los jóvenes, respecto al significado que tuvo para ellos el ser usuarios del INDAP.

**Tabla 5.16 Significado que atribuyen los Jóvenes al ser Usuario del Instituto de Desarrollo Agropecuario**

Opiniones de los Jóvenes respecto al significado que le atribuyen al ser Usuario del INDAP	f
- “Es importante porque nos está ayudando en buena forma”	1
- “Nos da una oportunidad en lo laboral”	1
- “Nos hace tener deudas”	4
- “Tiene bajas tasas de interés y bonificación”	6
- “Es una Institución que apoya a los campesinos a concretar sus ideas y transformarlas en proyectos”	3
- “Se nos abrió una puerta”	3
- “Es importante nos da la posibilidad de obtener un crédito, es una institución muy bien reconocida de alto prestigio”.	14
- “Algo enriquecedor”	2
- “Algo interesante”	2
- “Es importante”	2
- “Me da la posibilidad de acceder a asistencia técnica”	2
- “Me da la oportunidad de realizar mis proyectos”	2
- “Es una responsabilidad”	2
- “Una alternativa diferente”	2
- “Una gran oportunidad”	2
- “En un comienzo soñar”	2
- “Llevar a cabo nuestros anhelos”	2
- “INDAP ha creído en nosotros”	1
- “Me da la posibilidad de concretar otro proyecto”	1
- “Me da seriedad frente a las empresas proveedoras”.	1
	(n=47)

Sin duda que los jóvenes tenían una alta valoración respecto al rol que desempeñaba el Instituto de Desarrollo Agropecuario en la agricultura campesina, puesto que el 100% de ellos, identificaron como un hecho “importante el ser usuario de la institución”. El promedio de opiniones por joven es de 1,3.

Respecto a los motivos del porqué es importante ser usuario del INDAP, estos se vinculan con diferentes aspectos, tal como lo muestra la Tabla N° 5.16, pero todos ellos se inter-relacionan y podrían justificar el hecho del porque han optado sólo a vincularse con INDAP, en términos de “red institucional”.

Ahora bien, este significado que le atribuyen los Jóvenes usuarios al INDAP, se vincula principalmente, de acuerdo a la frecuencia de las opiniones expresadas por ellos con : “es importante nos da la posibilidad de obtener un crédito, es una institución muy bien reconocida de alto prestigio”, “tiene bajas tasas de interés y bonificación”, “es una institución que ha abierto oportunidades” y que “ha creído en los jóvenes”. Estas opiniones son también una solicitud que le hacen al resto de las instituciones que trabajan con los jóvenes rurales.

### 5.5.3 Problemas y Aspiraciones de los Jóvenes Usuarios del Servicio Rural Joven.

#### a. Problemas que enfrentan como Jóvenes.

**Tabla 5.17 Tipos de problemas**

<b>Opiniones respecto a los tipos de problemas que enfrentan</b>	<b>f</b>
- “La falta de oportunidades laborales”	12
- “Poca experiencia en lo laboral”	4
- “No tener trabajo estable”	2
- “La cesantía”	2
- “Falta de capacitación”	2
- “Pertener a un grupo bicultural”	1
- “La desconfianza.”	9
- “Falta de bienes, de medios para comenzar a trabajar”	3
- “Baja autoestima”	1
- “La falta de Estudio, de conocimiento”	2
- “La baja escolaridad”	1
- “El no tener un trabajo continuado en el predio”,	1
- “la falta de herramientas “	1
- “la falta de infraestructura”	1
- “La desinformación”	1
- “Discriminación por la situación económica y por la edad”	2
- “Las instituciones públicas exigen requisitos que no pueden cumplir los jóvenes (ser propietario de tierra)”.	1
- “La obligación de asociarse para conseguir algo”	1
	(n=47)

Uno podría preguntarse, a raíz de todos los antecedentes anteriormente expuesto, ¿es realmente posible que éstos jóvenes participen con algún grado de proyección en el proceso de modernización del agro, teniendo presente la realidad que enfrentan cotidianamente?. La respuesta podría parecer una profecía autocumplida, de acuerdo a los problemas que ellos mismo identifican y que están viviendo, sin embargo el deseo de superar todas las barreras a las que se ven enfrentados diariamente, puede ser un primer paso, para alcanzar días mejores. Ellos decidieron participar, generando una iniciativa de negocio

que cuenta con asesoría y parte del financiamiento y existe una institución que confió en ellos.

#### 5.5.4 Aspiraciones respecto al tipo de acciones que se deberían realizar en el área rural.

**Tabla 5.18 Acciones, que según los Jóvenes, deberían realizar las Instituciones que trabajan en el medio rural.**

Opiniones de los Jóvenes respecto a las acciones que se deberían desarrollar en el área rural	f
- Seguir otorgando facilidades y nuevas oportunidades de capacitación y apoyo económico a toda la gente joven rural.	20
- Crear nuevos programas que estén más cerca de la gente y que estén siempre vinculados al tema agrícola.	4
- Tenerle confianza a los jóvenes.	4
- Prestar más recursos con menos intereses	4
- Exigirles a los funcionarios públicos que haya más integración e interacción con las personas. Que les den a los jóvenes más orientación y que se comprometan con su trabajo.	2
- Que vean sus capacidades y de acuerdo a ellas apoyarlos.	2
- Comprometerse más con los jóvenes y cumplir con las promesas hechas.	2
- Formular proyectos más completos, haciendo seguimiento y reforzando el punto más débil la comercialización.	2
- Ofrecer un crédito personal, pero con una entrevista personal para ver en que rubro trabaja.	3
- Menos exigencias y menos trámites	4
	(n=47)

Luego de conocer quiénes son los Jóvenes Usuarios del “Servicio Rural Joven del INDAP” y las condiciones en que estaban participando en el proceso de “modernización del agro”, no es difícil identificar la enormidad de problemas que los afectaban. Sin embargo ellos identifican como prioritarios la falta de oportunidades y la desconfianza.

### 5.5.5 Proyecto de vida de los jóvenes.

**Tabla 5.19 Aspiraciones de los Jóvenes respecto a su vida**

<b>Opiniones respecto a las aspiraciones de su vida futura</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
- Lograr las metas que me he propuesto con el proyecto, ser empresario.	22	46,8
- Tener un trabajo digno, estable y económicamente rentable, donde poder desarrollarme como persona, para así tener una familia.	14	29,7
- Tener una familia que me apoye y tener un ingreso seguro.	4	
- Fortalecer mi conocimiento, regularizar mis estudios.	3	8,5
- Ayudar a mi familia y a mi misma.	2	4,2
- Ser maestro	2	4,2
	(n=47)	100

De acuerdo a lo que nos muestra la tabla, las aspiraciones que expresaron el 50% de los Jóvenes se relaciona con; “lograr las metas que me he propuesto con el proyecto, ser empresario.”, la cual estaba vinculada directamente con las actividades desarrollaban a través del “Servicio Rural Joven”. Posteriormente se destaca el hecho de querer tener una situación económicamente estable, que les permita solventar la constitución de una familia. Llama la atención el hecho que entre las aspiraciones no se manifestara la inquietud de querer emigrar, por lo tanto podríamos inferir que el deseo de éstos jóvenes era permanecer en el área rural.

### 5.5.6 Situación Microempresas de Jóvenes a diciembre del año 2007

- **MADERERA LONCOYAMO LTDA:**

Microempresa de jóvenes que completa su proceso. Todos los integrantes residen en la actualidad en la misma localidad, no mantienen deuda crediticia como grupo a través del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio.

La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Todos los integrantes mantienen en forma individual créditos con INDAP. Los ingresos promedios mensuales de cada integrante no superan en la actualidad los \$ 200 mil pesos. Los jóvenes están desarrollando la misma actividad productiva pero de manera individual.

- **FRUTICOLA DE LA COSTA LTDA.**

Microempresa de jóvenes que no completa su proceso, solo parte de los integrantes residen en la misma localidad, mantienen deuda crediticia vencida del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Los integrantes no mantienen en forma individual vínculos crediticios con INDAP. Los ingresos medios mensuales de los integrantes que residen en la localidad no superan los \$ 00 mil pesos. En la actualidad desarrollan diferentes actividades no relacionadas con el proyecto Joven.

- **AGROCOMERCIAL EBEN EZER LTDA.**

Microempresa de jóvenes que no completa su proceso, los integrantes residen en la misma localidad, mantienen deuda crediticia vencida del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Los integrantes no mantienen en forma individual vínculos crediticias con INDAP. Los ingresos medios mensuales de

los integrantes que residen en la localidad no superan los \$ 100 mil pesos. En la actualidad desarrollan diferentes actividades no vinculadas con el proyecto Joven.

▪ **AGROCOMERCIAL AGUA FERTIL LTDA.**

Microempresa de jóvenes que no completa su proceso, solo continua una de las integrantes originales del proyecto, residen en la misma localidad, mantienen deuda crediticia vencida del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. La integrante mantiene en forma individual vínculos crediticios con INDAP. Los ingreso medio mensual de la integrantes superan los \$ 100 mil pesos. En la actualidad desarrolla actividades vinculada con el proyecto Joven.

▪ **SOC. CATRICO LTDA.**

Microempresa de jóvenes que completa su proceso, todos los integrantes residen en la misma localidad, no mantienen deuda crediticia del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Todos los integrantes mantienen en forma individual créditos vigentes con INDAP. Los ingresos medios mensuales de sus integrantes superan los \$ 200 mil pesos. En la actualidad desarrollan las actividades contempladas en el proyecto microempresa joven.

▪ **SOC. AGRIC. HUALAPULLI LTDA.**

Microempresa de jóvenes que no completa su proceso, los integrantes residen en la misma localidad, mantienen deuda crediticia vencida del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Los integrantes no mantienen en forma individual vínculos crediticios con INDAP. Los ingresos medios mensuales de los integrantes que residen en la localidad superan los \$ 100 mil pesos. En la

actualidad desarrollan diferentes actividades vinculadas con el proyecto Joven.

- **SOC. HEYA LINGÜEN LTDA.**

Microempresa de jóvenes que no completa su proceso, los integrantes residen en la misma localidad, mantienen deuda crediticia vencida del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Los integrantes no mantienen en forma individual vínculos crediticios con INDAP. Los ingresos medios mensuales de los integrantes que residen en la localidad superan los \$ 100 mil pesos. En la actualidad desarrollan diferentes actividades vinculadas con el proyecto Joven.

- **SOC. FIGUEROA LTDA.**

Microempresa de jóvenes que no completa su proceso, los integrantes residen en la misma localidad, mantienen deuda crediticia vencida del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Los integrantes no mantienen en forma individual vínculos crediticios con INDAP. Los ingresos medios mensuales de los integrantes que residen en la localidad superan los \$ 100 mil pesos. En la actualidad desarrollan diferentes actividades no vinculadas con el proyecto Joven.

- **FRUTIJOM LTDA.**

Microempresa de jóvenes que completa su proceso, todos los integrantes residen en la misma localidad, no mantienen deuda crediticia del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Todos los integrantes mantienen en forma individual créditos vigentes con INDAP. Los ingresos medios mensuales de sus integrantes superan los \$ 200 mil pesos. En la actualidad desarrollan las

actividades contempladas en el proyecto microempresa joven. Integrantes no mapuches.

- **VIVEROS EL JAZMIN LTDA.**

Microempresa de jóvenes que no completa su proceso, los integrantes residen en la misma localidad, mantienen deuda crediticia vencida del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Los integrantes no mantienen en forma individual vínculos crediticios con INDAP. Los ingresos medios mensuales de los integrantes que residen en la localidad superan los \$ 100 mil pesos. En la actualidad desarrollan diferentes actividades no vinculadas con el proyecto Joven. Integrantes mapuches

- **APICOLA METRENCO LTDA.**

Microempresa de jóvenes que completa su proceso, todos los integrantes residen en la misma localidad, no mantienen deuda crediticia del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Todos los integrantes mantienen en forma individual créditos vigentes con INDAP. Los ingresos medios mensuales de sus integrantes superan los \$ 200 mil pesos. En la actualidad desarrollan las actividades contempladas en el proyecto microempresa joven. Integrantes no mapuches.

- **AGRIC. MAPUCHE TUKUKAN LTDA**

Microempresa de jóvenes que completa su proceso, todos los integrantes residen en la misma localidad, no mantienen deuda crediticia del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Todos los integrantes mantienen en forma individual créditos vigentes con INDAP. Los ingresos medios mensuales de sus

integrantes superan los \$ 200 mil pesos. En la actualidad desarrollan las actividades contempladas en el proyecto microempresa joven.

▪ **LOS PARAGUAS LTDA.**

Microempresa de jóvenes que no completa su proceso, solo continúan a partir del segundo año 2 de los tres integrantes. los integrantes no residen en la misma localidad, mantienen deuda crediticia vencida del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Los integrantes no mantienen en forma individual vínculos crediticios con INDAP. Los ingresos medios mensuales de los integrantes que residen en la localidad no superan los \$ 100 mil pesos. En la actualidad desarrollan diferentes actividades no vinculadas con el proyecto Joven.

▪ **SILVOAGROPECUARIA TRAHÜINCHE LTDA.**

Microempresa de jóvenes que completa su proceso, todos los integrantes residen en la misma localidad, no mantienen deuda crediticia del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de responsabilidad Ltda. no esta activa. Todos los integrantes mantienen en forma individual créditos vigentes con INDAP. Los ingresos medios mensuales de sus integrantes superan los \$ 200 mil pesos. En la actualidad desarrollan las actividades contempladas en el proyecto microempresa joven. Integrantes mapuches.

▪ **AGROCOMERC. LARENAS HNOS. LTDA.**

Microempresa de jóvenes que completa su proceso, todos los integrantes residen en la misma localidad, no mantienen deuda crediticia del crédito “microempresa joven” entregado al inicio de este servicio. La empresa de

responsabilidad Ltda. no esta activa. Todos los integrantes mantienen en forma individual créditos vigentes con INDAP. Los ingresos medios mensuales de sus integrantes superan los \$ 200 mil pesos. En la actualidad desarrollan las actividades contempladas en el proyecto microempresa joven. Integrantes no mapuches.

## **CAPITULO VI: CONCLUSIONES EN FUNCIÓN DEL PERÍODO 1999 - 2003**

Los jóvenes rurales de nuestro país, son un potencial humano del cual depende la sustentación del recambio generacional del mundo rural productivo. En este contexto es de vital importancia las acciones que se implementan en ésta área, tanto por parte de instituciones del ámbito público como privado. Esta investigación surge precisamente del interés de los investigadores por conocer en mayor profundidad respecto al trabajo que desarrollaba específicamente el Instituto de Desarrollo Agropecuario a través del programa piloto denominado Servicio Rural Joven.

El Instituto de Desarrollo Agropecuario, es una institución dependiente del Ministerio de Agricultura, con toda una historia y tradición en el ámbito rural de nuestro país. Específicamente e históricamente en el ámbito del “campesino o productor”. Sólo el año 1999 creó y comenzó a ejecutar a nivel de experiencia piloto el “Servicio Rural Joven”, el cual se encontraba focalizado en “trece puntos jóvenes existentes a nivel del país”, identificando como parte de ellos los puntos Jóvenes dependientes del Área INDAP de Temuco, Carahue, Villarrica, Vilcun y Padre las Casas, a los cuales pertenecen los 47 jóvenes que formaron parte de ésta investigación.

A continuación se presentan las principales conclusiones de esta investigación:

### **Objetivo 1: Analizar las dimensiones sociales, económicas y organizacionales que caracterizan a los jóvenes usuarios del Servicio Rural Joven.**

- La situación socio familiar esta caracterizada principalmente por familias nucleares, situación que difiere a lo que históricamente se presenta en el

ámbito rural en donde predominaban las familias extensas, lo que mostraría una tendencia a lo que se verifica actualmente en las estructura familiares urbanas.

- Los jóvenes participantes de este estudio mayoritariamente definen su situación civil como solteros, no existiendo diferencias al relacionar situación civil y sexo. Los valores observados en el estudio no difieren con las cifras regionales rurales y urbanas en el contexto de las edades categorizadas.
- La educación formal que presentan los jóvenes es muy heterogénea aunque casi el 50% dispone de un nivel de educación Media. Al relacionar nivel de escolaridad y edad se deduce que los jóvenes en los tramos de enseñanza media incompleta a la categoría de educación básica incompleta no podrán terminar sus estudios básicos o medios en un sistema tradicional debido a la edad que tienen.
- La edad en relación al grado de deserción es un factor importante en la decisión de proseguir en el objetivo de llevar a cabo las diferentes etapas del proyecto. La deserción de integrantes de las sociedades de responsabilidad Ltda. esta compuesta principalmente por los jóvenes menores que el promedio.
- La conformación de las microempresas de los proyectos del Servicio Rural Joven contemplo la participación de sujetos que superaban el límite de la edad definidas por el marco normativo del servicio. La participación de estos adultos no es significativa en la toma de decisiones de las unidades económicas generadas.

- Las definiciones productivas y gestión de los proyectos microempresariales tienen relación con el nivel de escolaridad. Los proyectos definidos como no tradicionales a lo menos unos de sus integrantes completó su educación media y para el caso de las opciones tradicionales el grado de escolaridad es menor. La gestión va relacionada en el tema de la toma de decisiones y el acceso a fuentes de información donde se incorpora el uso de Internet.
- La educación informal ha estado presente en estos jóvenes en diferentes temas, donde ha sido más importante la capacitación en temas de orden productivo y en una menor proporción en gestión financiera y comercialización falencias que se detectan en la evaluación de esta experiencia.
- Los jóvenes participantes del estudio se desempeñan preferentemente en actividades agrícolas relacionada fundamentalmente a las actividades de la explotación dirigida por sus padres. La combinación de actividades “agrícolas con no agrícolas” son principalmente desarrolladas por las mujeres en donde en un mayor porcentaje combinan ambas actividades.
- La disponibilidad de terrenos es un factor crítico para los jóvenes de este estudio, ante lo cual la estrategia del desarrollo de actividades productivas están muy ligadas al sistema de producción del predio de sus padres. Parte importante diversifica la opción de acceso a través de usufructo de familiares, arriendos, mediarías y otros sistemas. decir algo sobre la cabida predial.
- Los padres respaldaron las iniciativas desarrolladas por los jóvenes, porque no les significaba colocar en riesgo sus propios recursos

prediales y de capital, pero no se expreso en un apoyo complementario una vez puesta en marcha las iniciativas.

- Las actividades desarrolladas por los jóvenes participantes de este estudio se pueden categorizar en tres grandes grupos: actividades económicas Tradicionales, actividades económicas diversificadas y un grupo de los que realizan actividades no tradicionales. Prevalece las decisiones paternas en la cual a los jóvenes se les enmarca en una sola actividad dentro del sistema de producción. Otro aspecto rescatable es que los jóvenes comienzan a desarrollar rubros marginales para los adultos, incorporando nuevos conocimientos de manejo y tecnología con la mirada de generar productos a mercado que además no compiten con el recurso suelos que en estas familias es un recurso escaso. existe una gran variabilidad en los ingresos de los jóvenes producto de las diferentes actividades que desarrollan. Es muy relevante para los jóvenes en general de este estudio la valoración de permanecer en sus localidades como trabajadores independientes dispuestos a sacrificar ingresos hasta un tercio por otra actividad dependiente en el sector urbano.
- El nivel de pertenencia y participación de los jóvenes en las decisiones en organizaciones formales, en sus localidades es bajo, lo que estaría indicando que la comunidad no reconoce actitudes de liderazgo en los jóvenes de este estudio.
- La participación de los jóvenes en organizaciones informales a nivel de sus localidades se definen al darle una alta importancia a grupos religiosos y grupos étnicos, seguidos por las preferencias de grupos deportivos especialmente para los jóvenes hombres y centro de padres en donde la participación es mayor en las mujeres. Los grupos

vinculados a las actividades productivas tienen un nivel similar de preferencias a grupos ligados a las actividades de adelanto comunitario. La posición respecto al grado de involucramiento en las decisiones se caracteriza principalmente porque los jóvenes prefieren una participación pasiva .

- Uno de los supuestos del servicio rural joven era la asociatividad, vista esta como una herramienta o un medio que le permitía asegurar la viabilidad económica tanto en el ámbito de la comercialización y de la gestión en general, situación que no consolidó como tal, pues al cabo de ocho años no se mantiene ninguna de las microempresas operando formalmente.
- La participación asociativa a través de los proyectos implementados por las microempresas bajo la forma jurídica de sociedades de responsabilidad Ltda. presentan una orientación productiva dividida en tradicional y no tradicional. La producción tradicional se relaciona con los jóvenes que venían realizando estas actividades en menor escala, provenientes de familias nucleares y con un nivel de educación de enseñanza media incompleta. La orientación productiva no tradicional que es mayoritaria al parecer tiene una vinculación entre otras variables como Tamaño predial, tenencia de la propiedad, nivel de decisiones, riego, mercado, tecnología y mayor nivel de educación.
- El nivel de capacitación de los jóvenes en el tema de comercialización medido a través de horas de entrenamiento, es muy bajo por lo cual debe constituirse en área de mejora que debe ser desarrollada. Los jóvenes mantienen sistemas de comercialización formal e informal de los productos generados en sus microempresas, situación que para el caso de los que usan un sistema informal constituye un riesgo tributario.

- En términos generales la percepción que tienen los jóvenes microempresarios respecto al desempeño económico de sus unidades productivas no es coincidente con el proceso de cancelación de la deuda crediticia que realizaron. Ellos declararon que el desempeño de las microempresas era “regular” si embargo los antecedentes no avalan esta opinión.
- Los indicadores de gestión de las microempresas de jóvenes ayudan en parte a explicar el comportamiento desempeñado hasta finales del año 2003. En las microempresas que no han tenido un buen resultado económico se observa una mayor deserción que traen un efecto negativo a aquellos integrantes que continúan con los compromisos establecidos ante la institucionalidad. Por otro lado, el número de reuniones, la definición de funciones, la normativa interna, la disponibilidad de capital de trabajo y el plan de trabajo en algunos casos explica los malos resultados.
- En esta investigación se concluyó que las microempresas que permanecieron más tiempo, tenían socios con un mayor grado de escolaridad, había cierto grado de tradición familiar microempresarial, experiencia en el rubro a desarrollar y apoyo de algún miembro de la familia, lo que hacía que logaran más autonomía y un mejor uso de los recursos e insumos.
- Es importante mantener una política desde la institucionalidad que permita generar los procesos de formación microempresarial rural orientado al mercado, ya que tiende a convertirse en una fuente muy importante de ingreso familiar y presentan grados de acumulación de capital variable. En la medida que logran estas unidades económicas

consolidarse se constituyen en generadoras de empleo estacional y dinamizadores del desarrollo rural a través de los encadenamientos productivos y las articulaciones a nivel local. El desarrollo de la microempresa a nivel rural generara una posible respuesta a la necesidad de involucrar las mujeres en actividades productivas generadoras de ingreso.

- El servicio rural joven no consideraba la variable étnica y la investigación realizada tampoco demostró que el componente étnico fuera un aspecto que influyera en el resultado económico de la iniciativa, sin embargo la escolaridad, el nivel de gestión, algún grado de experiencia en el rubro microempresarial y el apoyo de la familia, se constituyen en factores determinantes para que los jóvenes se mantengan en el rubro en el marco de una organización formal.
- Las mujeres en relación a los hombres que participaron de esta experiencia, realizaron mayores esfuerzos por responder a los compromisos crediticios que implicaba la microempresa, lo que se expresaba, en la búsqueda de ingreso fuera de las iniciativas con el fin de no perder la relación entre la empresa y la institucionalidad.

**Objetivo 2 : Describir y analizar los elementos que constituyen el capital social y la capacidad emprendedora de los jóvenes investigados.**

- Las relaciones que mantienen los jóvenes con las autoridades públicas en el nivel local es principalmente con las autoridades vinculadas al poder político local que en orden de importancia están los concejales y alcaldes. Sin embargo, casi la totalidad de los jóvenes reconocen relaciones de mayor cercanía con la institucionalidad del nivel regional representada primeramente por la institución patrocinante, INDAP, le

sigue SERCOTEC y SENCE. El mayor número de vínculos con instituciones puede expresarse por microempresas no tradicionales y de una alta dependencia tecnológica. Las microempresas tradicionales sus vínculos son menores y locales representado por la institucionalidad que han tenido relaciones contractuales a través de créditos, incentivos, capacitación y asesorías en gestión empresarial. De acuerdo a los resultados se puede inferir que el capital social que se ha desarrollado es del tipo cerrado y algo contractual.

- Las relaciones con los actores privados para aquellas microempresas tradicionales esta representado por los clientes y proveedores del nivel local. Sin embargo para las microempresas no tradicionales los actores privados de mayor vinculación están representado por los proveedores atribuible a la alta dependencia de insumos para desarrollar el proceso productivo y otros empresarios privados ligados a la producción de los mismos rubros que pasan a constituirse en referentes claves para estos jóvenes microempresarios principalmente por la información, experiencias y conocimientos compartidos que no pueden ser proveídos por la oferta instrumental de la institucionalidad pública. La relación que establecen los jóvenes ligados a proyectos no tradicionales con los empresarios privados que están desarrollando los mismos rubros se están produciendo procesos incipientes de acumulación de capital social generado por las vías de la cooperación, confianza y reciprocidad.
- Niveles de mayor confianza los jóvenes le reconocen a las autoridades públicas del nivel regional por sobre las autoridades del nivel comunal. Lo anterior es predecible que ante el desarrollo de esta experiencia piloto los jóvenes han percibido una mayor cercanía con algunas autoridades públicas de la región, por los niveles de decisión de la provisión de los instrumentos de apoyo y relaciones clientelares por ser una apuesta

institucional. El desarrollo de capital social en estos jóvenes con los actores privados se ha producido preferentemente por los vínculos producidos en términos de contratos y cooperación en un ambiente regional y el capital social desarrollado con la institucionalidad pública regional se sustentara en el cumplimiento de contratos. De los resultados obtenidos en esta investigación es posible sostener que el desarrollo de microempresas a nivel local no ha sido un puente facilitador para que se desarrollen procesos de acumulación de capital social comunitario.

- Las redes constituye una de las variables importante para dimensionar el grado de desarrollo del capital social que en esta investigación se puede concluir que el avance ha sido para la gran mayoría de las microempresas de un bajo nivel de desarrollo tanto en el ámbito extraregional y regional. Lo anterior puede generar una baja conectividad que puede afectar a las microempresas en una inserción más competitiva en los mercados objetivos. El capital social generado por efecto de las redes favorece la acumulación de capital social individual que se expresa a través de la confianza y reciprocidad que se va desarrollando en los diferentes actores.
- De los resultados obtenidos por esta investigación en relación a los medios que le permiten a los jóvenes incrementar conocimiento e información aparece como muy relevante “otros grupos ligados al rubro”, en donde aparece un actor muy relevante y validado por los jóvenes de por ser un referente técnico. No se ha desarrollado por la institucionalidad un sistema que permita que estas microempresas tengan acceso a especialistas que den respuestas en su realidad
- En una nueva concepción del desarrollo rural en el mundo contemporáneo es fundamental ampliar el acceso a los diferentes bienes

o servicios en esta perspectiva el Internet pasa a constituirse en una herramienta que debe ser permanente y que tiene que estar presente como un soporte en el desarrollo de actividades económicas. Los jóvenes rurales de esta experiencia no han tenido acceso a esta fuente de información y un alto porcentaje de ellos no disponen de los conocimientos y habilidades para utilizar esta herramienta. La incorporación a esta importante red virtual permitirá a los jóvenes ampliar sus vínculos y puede significar un vehículo eficaz para generar procesos de acumulación de capital social lo que permitirá ampliar sus posibilidades de inserción a otros mercados o diversificar con nuevos productos.

- Los resultados de las habilidades emprendedoras de los jóvenes demuestran que posee un capacidad de logro de un nivel “mas que regular” los puntajes en orden decreciente corresponden primeramente a exigir calidad y eficiencia, seguido de cumplimiento de contratos de trabajo persistencia, búsqueda de oportunidades y correr riesgos. La capacidad de Planificación en promedio alcanzan un nivel de “ mas que regular” presentando un orden descendente correspondiéndole el mayor puntaje a fijación de metas que en promedio alcanza un valor alto , búsqueda de información y por ultimo planificación y control que es uno de los hábitos que muestra menor desarrollo. La capacidad de competencia alcanza en promedio un nivel “mas que regular” en donde el mayor puntaje promedio lo obtiene el hábito autoconfianza y el menor puntaje promedio corresponde a persuasión y elaboración de redes de apoyo que es concordante con lo analizado en redes como forma de medir el capital social alcanzado por estos jóvenes.
- Una de las debilidades que se pueden apreciar en los jóvenes es la baja preparación empresarial en donde se requiere de una formación

diversificadas para enfrentar la alta complejidad del entorno y dúctil donde es necesario ajustar contenidos debido a los diferentes niveles de educación formal y además por los tiempos para hacer un aprovechamiento óptimo de los horarios de trabajo.

**Objetivo 3: Analizar el tipo de acceso y disponibilidad que tienen los jóvenes en cuanto a infraestructura, tecnología y su nivel de influencia en la generación y posterior proceso de desarrollo de las microempresas que forman parte de esta experiencia piloto.**

- La disponibilidad tecnológica de los jóvenes que conforman estas microempresas es muy baja y básica. Todos los entrevistados reconocen que el nivel de disponibilidad en el caso de las herramientas, es insuficiente, de mala calidad y no tienen la posibilidad de acceder oportunamente. El proceso de producción de las microempresas en su mayoría es de alta dependencia tecnológica desde el punto de vista territorial.
- La infraestructura no se constituye en una restricción importante para el desarrollo del proceso productivo de estas microempresas. Sin embargo las mayores carencias observadas en este aspecto es la fase del proceso de comercialización en donde un tercio de estas microempresas necesitaba hacer reinversiones para poder proseguir en el negocio.

#### **Objetivo 4: Evaluar el desarrollo financiero de las Microempresas del Servicio Rural Joven.**

- Con relación al acceso de fuentes financieras que disponen los jóvenes, declaran vínculos con “redes primarias y cercanas” en donde los padres constituyen una fuente importante de financiamiento. Ante la información de los sistemas financieros nos encontramos que la principal fuente financiera formal es INDAP, en donde el comportamiento de servicio a la deuda le puede abrir nuevas opciones financieras a estas microempresas y a la vez la no cancelación puede significar la exclusión en los sistemas financieros de la sociedad que incurra en tal situación.
- La evaluación del estado de pago de la deuda crediticia al año término del año 2003 por parte de las sociedades de responsabilidad Ltda. se constata que solo la mitad de estas microempresas cancelaron sus vencimientos en forma oportuna y la otra mitad necesariamente debe entrar en proceso de modificación de sus créditos originales lo que implica plazos más amplios para realizar el servicio de la deuda. La deuda vencida se comienza a manifestar a partir del tercer año lo cual implica hacer ajustes en los proyectos productivos que permitan mejorar los indicadores financieros.
- La evaluación de experto (realizada durante el proceso por una Consultora en el ámbito económico-financiero) indica que solo la quinta parte de las microempresas pueden cumplir con el itinerario de los respectivos proyectos y por lo tanto pueden devengar los créditos como fueron contratados preliminarmente. Del análisis y proposición del plan estratégico de negocio realizado por experto las microempresas en su mayoría deben mejorar el nivel de producción y parte de ellas para poder mantenerse es necesario un aumento de clientes. Sumado a lo anterior, se puede deducir que una de las limitantes para las futuras reinversiones

lo presentan las fuentes de financiamiento crediticias y aquellas que permitan entregar incentivos adicionales principalmente referidos a INDAP. De las recomendaciones del análisis económico se puede inferir que la no realización de esta nueva etapa significara el quiebre de las actividades productivas y comerciales de estas microempresas.

#### **Objetivo 5: Seguimiento de la continuidad a los cuatros años de los Microempresas del Servicio Rural Joven.**

- El 47% de las microempresas finalizaron todo el proceso planteado inicialmente en el proyecto. El 53% restante sólo fue capaz de completar algunas etapas del proyecto.
- El 47% de las empresas cancelaron sus créditos al INDAP. El 53% restante aún mantiene deuda como organización con el INDAP.
- Los jóvenes pertenecientes al 86% de las microempresas aún permanecen en el campo.
- El 100% de las microempresas no se encuentran activas, como organizaciones.
- El 40% de los integrantes de las empresas no mantienen vínculos individuales con el INDAP.
- El 53% de los jóvenes continúan desarrollando acciones productivas ligadas al rubro del proyecto ejecutado a través del Servicio rural joven. El 47% en tanto se encuentran implementando otro tipo de acciones productivas.

- A la luz de los resultados parece evidente que estas microempresas de jóvenes rurales no estaban técnica ni organizacionalmente preparadas para asumir proyectos de acción grupales.
- Los proyectos aprobados a través del Servicio rural joven, no contaban con el soporte técnico necesario, que permitiera evidenciar que las acciones que se desarrollarían serían viables productiva y económicamente a través del tiempo.
- A la luz de las conclusiones, se proponen las siguientes recomendaciones para los jóvenes rurales en aspectos generales y metodológicos que se enuncian a continuación:
  1. El INDAP es una institución de fomento con cobertura nacional, que en sus énfasis declarados en la década 1998-2004 recoge importantes desafíos en la reorganización productiva de la agricultura campesina para que este importante sector participe y accedan como un actor privado de relevancia a través de su integración a las oportunidades generadas en el contexto económico vigente. Para que se produzca una integración efectiva se hace necesario reestudiar diversas políticas que apoyen o levanten restricciones, para que las iniciativas productivas tengan el impacto económico y social esperado. El estado en los próximos años debe intervenir con un conjunto de acciones encaminadas al apoyo de la asociatividad de los productores en los complejos procesos comerciales y facilitando la utilización de instrumentos de gestión modernos, que le den mayor sustentabilidad a la empresa campesina. En consecuencia, es tarea de los diferentes actores iniciar instancias de análisis y proposición para que estas demandas sean canalizadas y gestionadas por los representantes políticos.

2. Con relación a las características generales de los jóvenes en que se implemento esta experiencia, la generación de futuras microempresas en la provincia de Cautín de la IX Región de la Araucanía deberán existir criterios metodológicos que permitan identificar oportunidades de negocio y responder a estas oportunidades aprovechando la diferenciación y calidad de los productos que ofrecen y que estén de acuerdo con la realidad de la microempresa rural en donde en el proceso la tecnología sea relativamente simple, inversiones moderadas en capital de trabajo, maquinaria y equipos.
  
3. El desarrollo de microempresas rurales orientadas a la demanda que se desarrollan en respuesta a oportunidades de mercado puede constituirse en agentes dinamizadores del desarrollo rural generando nuevas relaciones económicas y sociales en los diversos territorios locales y regionales para aquellas iniciativas productivas que requieren procesos de transacción más complejos. Sumado a lo anterior, una propuesta de estrategia de desarrollo rural equilibrada debería mantener un fuerte enfoque de apoyo a la producción agropecuaria, que es la principal actividad productiva en el medio rural, y identificar el apoyo a la microempresa como un camino para la generación de puestos de trabajo y una posible respuesta a la necesidad de involucrar la participación de mujeres y jóvenes en actividades productivas generadoras de ingreso. Respecto a lo anterior, los jóvenes rurales pueden incorporarse activamente a estos procesos creando microempresas que respondan a oportunidades aprovechando las especificidades locales (microclima, belleza, tradición, renombre, imagen, etc.), creación de nichos de mercado y de alianzas estratégicas con otros interesados en penetrar en mercados comunes ; la asociatividad orientada a mejorar la calidad de todos y cada uno de los proveedores; y el aprovechamiento de canales

de comercialización alternativos , esto mediante procesos acordes a las realidades en donde la tecnología sea accesible y de un nivel adecuado las inversiones en capital fijo y de trabajo. Existe evidencia empírica que permite proponer a la institucionalidad microempresas que se han constituido en importantes dinamizadores locales a través de emprendimientos orientados a los servicios comerciales y a la producción de algunos rubros agropecuarios. No es recomendable en una primera etapa, microempresas de primera o segunda transformación de productos de origen agropecuario, u otras materias primas ya que enfrentan mayores dificultades para acceder a mercado, capital y tecnología. Una propuesta de estrategia de desarrollo rural equilibrada debería mantener un fuerte enfoque de apoyo a la producción agropecuaria, que es la principal actividad productiva en el medio rural, y identificar el apoyo a la microempresa como un camino para la generación de puestos de trabajo y una posible respuesta a la necesidad de involucrar las mujeres y jóvenes en actividades productivas generadoras de ingreso.

4. Para la focalización de instrumentos de política que tienda a apoyar la generación de microempresas como resultado del análisis de esta investigación se deben considerar a lo menos ciertas condiciones mínimas como, masa critica suficiente; infraestructura en energía de comunicaciones y caminos que permitan operar en costos razonables, una estructura social con ciertos niveles de educación formal y habilidades , accesibilidad de materias primas y insumos comparables con la competencia localizada en otras áreas, mercado y/o mercados potenciales identificados accesos a servicios involucrados dentro del proceso. a otras áreas.

5. Se recomienda que un buen plan estratégico de desarrollo de microempresas debe contar desde el punto del recurso humano con la presencia de un sujeto emprendedor que posea o tenga potencial para desarrollar las habilidades y aptitudes y cuente con un conocimiento adecuado para enfrentar estos desafíos, para las microempresas que dispongan de trabajadores que sean capacitados en el marco de los procesos y que a lo menos uno de los integrantes tenga una especialización en el tema administrativo contable.
  
6. Entre los criterios a considerar en el diseño de una propuesta de fomento microempresarial de unidades productivas rurales a cargo de jóvenes, se debe considerar:
  - El grado de arraigo que tiene el joven con las actividades agropecuarias que se realizan en el sector rural.
  - La edad, en el sentido que aquellas personas mayores de 25 años que han venido haciéndose partícipes de las decisiones familiares prediales y de la comunidad, están en mejores condiciones de consolidar una actividad económica independiente.
  - Las expectativas y proyecciones que tiene el joven en relación a su vida en el campo.
  - En propuestas con mujeres jóvenes, deben considerar el nivel de escolaridad y motivación que manifiestan de permanecer en el campo desarrollando actividades productivas.

## CAPITULO VI: BIBLIOGRAFÍA.

- Albuquerque, F. (1999). Cambio estructural, globalización y desarrollo económico local. Revista Comercio Exterior. Ciudad de México.696p.
- Albuquerque, F. (1997). La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina. Revista de la CEPAL (62). 147-159.
- Bengoa, J. (2002) Historia de un Conflicto, Editorial Planeta 2º edición, Santiago de Chile.
- Bermejo, M., Rubio, I, y de la Vega., I.( 1992). La Creación de la Empresa Propia. Ser . McGraw-Hill de Management-Instituto de Empresa, Madrid, España.
- Boucher, F y H. Rieros (1996).La agroindustria rural en América Latina y el Caribe. Recursos Técnicos y Alimentación. IICA; CIID y CIRAD.503 p.
- Bravo, Jorge (1999) “Sistematización del Curso de Inserción laboral para jóvenes mapuches, Región de La Araucanía” Informe Profesional para optar al Título de Licenciado en Sociología. Pontificia Universidad Católica del Perú. 156 p.
- Bruner, Anita (2006) A problemática dos jovens rurais na pós-modernidade en Formato PDF. p18.
- Castells, M.(1998). La era de la información económica ,sociedad y cultura. Vol. 2. “ el poder de la identidad “ Madrid .Alianza Editorial.
- Coleman J (1990) . “Foundations of social theory” Belknap Press Cambridge, Mass.
- Ministerio de Economía Comité de Fomento de la Mype. (2003), La situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile. Gobierno de Chile. Ministerio de Economía. Comité de fomento de la Micro y Pequeña Empresa. 84p.
- CEPAL , (2002). Globalización y Desarrollo. El carácter Histórico Multidimensional de la Globalización. Capitulo I.
- CEPAL ,(1993) Juventud Rural , Modernidad y Democracia : Desafíos para los Noventa. LC (R 1361 sem 73/04).Santiago. Chile.
- Coper,S. y Rojas, O (2002).Estructura para la presentación del proyecto de Tesis .Uach. Documento interno.
- Cox, M. (2001). Desarrollo Rural .Agricultura e institucionalidad Pública: La visión del Instituto de Desarrollo Agropecuario en el Horizonte 2000-2010.Ministerio de agricultura. INDAP Chile. 43p.

- Davila, L y Honores, C. (2003) Capital Social Juvenil Y evaluación Programática hacia Jóvenes . Ultima Década N° 18, CIDPA. Viña del Mar . pp 175-198.
- Dávila, O. y A. Oyarzún, (1996) “Estudio de caracterización juvenil V región”. CEPAL. 1993. “ Juventud Rural”: fuerza de modernidad y democracia. División de Desarrollo Social
- Del Pino, J y M. García (1997) La pequeña producción en Chile: Características y Proyecciones en la pequeña producción frente a los procesos de apertura Económica . Santiago. Chile. 189 p.
- DEMAC. (1990). Desarrollo de Emprendedores. McGraw-Hill, México.
- Díaz, C. (1985), “La juventud de la mujer Mapuche. El duro camino entre familias”, mujeres jóvenes en América Latina aportes para una discusión, CEPAL, Montevideo, Arca/Foro juvenil
- Durston, J (1999).“ Construyendo capital social comunitario”Revista de la CEPAL N° 69 .Santiago Chile
- Durston, J(1998) ”Juventud y desarrollo rural: Marco conceptual y contextual”. Serie Políticas Sociales, Comisión Económica América latina y el Caribe, N° 28. Pág. 8-9. Santiago Chile (4)
- Durston, J (1996) “La situación de la Juventud rural en América Latina – Invisibilidad y estereotipos “División de Desarrollo Social. CEPAL. Pág.7. Octubre 1996. Santiago Chile.
- Durston, J y Dadilet, D “RECURSOS SOCIO-CULTURALES DE LOS JÓVENES MAPUCHES: ¿Un potencial para el fortalecimiento de los programas de capacitación? “
- Espíndola D. (1994). “Las organizaciones agrarias del cono sur y sus aportes a la participación y representación de los jóvenes rurales”. Seminario de expertos sobre juventud rural, modernidad, y democracia en América Latina”. LC/R 1391 (sem.73/11) (16)
- Espinoza, V. (2001). Indicadores y Generación de datos para un estudio comparativo de capital social y trayectorias laborales. EN: John Durston y Francisca Miranda (compiladores)”Capital Social y Políticas Públicas en Chile. Investigaciones Recientes. Vol 1. Serie Políticas Sociales N° 55. CEPAL. Santiago.
- Fajnzylber,F., A Schejtman, (1995). Agricultura Industria y Transformación Productiva. En :Amerita Latina a fines de siglo. Fondo de cultura económica. Mexico148-196p.
- FIDA, (1996). Proyecto de desarrollo integrado de la Empresa Rural Campesina de Bogota. Colombia
- FOSIS (1999). Bases de licitación :10º licitación Programa Apoyo a las Microempresas. MIDEPLAN. Santiago Chile.
- Held, D., Mc Grew, A, et al (1999). Global transformations :Politics Economics and culture . Cambridge.

- Hernández, R., C. Fernández y P. Baptista, (1998). "Metodología de la Investigación". Segunda Edición Editorial McGraw-Hill. México 1998.
- IICA. (2000) Dirección de Desarrollo Sostenible. "Jóvenes y Nueva Ruralidad: Protagonistas actuales y potenciales del cambio. Un acercamiento conceptual a la situación y a la importancia del Desarrollo Humano de los Sectores Juveniles de América Latina y el Caribe en la aurora del 2000" Serie Documentos conceptuales N° 2000-02. Julio 2000. Pág. 6-7. (4)
- IICA,1999 La Nueva Visión de la Ruralidad en América. Dirección de Desarrollo Rural Sostenible. Instituto de Cooperación para la Agricultura. San José. Costa Rica
- INJUV (1999). Emprendimiento Juvenil. Estudio realizado para el Instituto Nacional de la Juventud. Santiago Chile.
- INJUV (2001). Plan de Acción del Instituto Nacional de la Juventud hacia los jóvenes rurales año 2001. Gobierno de Chile.
- INE (2001). Compendio estadístico 2001. (1)
- INE (2002). Censo de Población y vivienda año 2002.
- INDAP, (1999). Memoria anual año 1999. Instituto de Desarrollo Agropecuario. Santiago Chile. INDAP.
- INDAP (1999). Servicio Rural Joven. Marco temporada 1999-2000. Jóvenes con Ideas jóvenes. INDAP .
- INDAP (1998). Memoria Anual 1988. Santiago. Chile.
- Jiménez. B. C, 2000. Caracterización de los Jóvenes participantes del Servicio Rural Joven del Área de Temuco. Tesis de Grado Licenciatura en Trabajo Social . Universidad de Concepción. Chile.
- Marambio, L (1999). Servicio Rural Joven en Chile. INDAP. Santiago Chile: 34 p.
- Márquez, F y L. Van Hemelryck (1996). Fenomenología y Génesis de un concepto: La microempresa en América Latina .Documento de trabajo N° 155. 87 p.
- Martín, M (2001). Contribución de la Metodología CEFE al Desarrollo de las Capacidades Emprendedoras de los Gestores PYME de la Ciudad de Trujillo .Tesis de grado Maestro en Economía. Universidad Nacional de Trujillo. Perú. Pág. 71.
- MIDEPLAN ( 1998 ). Caracterización de las Microempresas. Ministerio de Planificación y Cooperación. Santiago, Chile. 41 p.
- North, D. (1990) Institutions, Institutional Change and Economic Performance. New York. Cambridge University Press.
- Parra, E.(2000).El Impacto de la microempresa rural en la economía latinoamericana. IICA, PROMER y FIDA. 36 p.
- Putman, R. (1993). Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton University Pres.
- Putman, R (1993a) " The prosperous community: social capital and public life". The American Prospect. Vol 4 N° 13 .

- Reardon, T y J Berdegù (2001) Rural Noufarm employment and incomes in Latin American. Special issue of World Development 29(3): 395-573.
- Reardon, T y J Berdegù ,(2002) Theme issue-supermarkets and Agrifood Systems: Latin American Challenges Development Police Review. Vol. 20 N° 4.
- Rodríguez, E. (1996) "Los desafíos de fin de siglo y la problemática juvenil rural en América Latina" en Juventud Rural Modernidad y Democracia en América Latina. CEPAL Santiago de Chile
- Sandoval, M., (2002). Jóvenes del siglo XXI : Sujetos y actores de una sociedad de cambios. Ediciones UCSH. Santiago .chile. 445 p.
- Schejtman, A.y J Berdegue, (2003). Desarrollo Territorial Rural y descentralización. RIMISP, Santiago Chile. Borrador de trabajo.
- Schejtman, A (1998). Alcances sobre la Distribución Urbana y el Cambio Interinstitucional. En: Memoria del Seminario Interrelación Rural-Urbana y Desarrollo Descentralizado. Políticas Agrícolas. Número Especial, Taxco. México, Abril pp. 139-166.
- Seminario de Investigación Sobre el Desarrollo de la Provincia de Cautín. (1955) Ediciones del Departamento de Extensión Cultural de la Universidad de Chile.
- SERCOTEC (1999). Fomento productivo para la micro, pequeña y mediana empresa 1990-1998.Ministerio de Economía. Chile.
- Stglitz, J. (2000). "Formal and Informal Institutions". Social Capital: A multifaceted perspective . Partha Dasgupta e Ismail Serageldin (comps.).Washington, D.C., Banco Mundial.
- Stuchlik, M. (1999) La Vida en Mediería pag 227. Ediciones Soles. Santiago Chile.
- Vásquez, A. (2001). La política de desarrollo local: Cap I.