



MICROEMPRESAS COMO AGENTES DE DESARROLLO LOCAL RURAL. LA EXPERIENCIA DE LONQUÉN

ALUMNAS:

**ELIZABETH DURÁN MORALES
MARIELA RIVERO ORTEGA**

PROFESOR GUÍA:

RODRIGO AHUMADA CABELLO

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

**SANTIAGO – CHILE
2006**

INDICE

Introducción.....	4
1 Planteamiento del problema.....	6
2 Objetivos.....	11
3 Hipótesis.....	13
4 Estrategia Metodológica	
4.1 Tipo de estudio.....	14
4.2 Unidad de análisis y Muestra	15
4.3 Técnicas de recolección de datos.....	16
4.4 Técnicas de análisis de datos.....	17
4.5 Variables.....	17
Primera parte: Marco Teórico	
Capítulo I. Pobreza Rural.....	19
1 Alcances conceptuales sobre Pobreza.....	20
2 Definición y características de la Pobreza Rural.....	24
3 Magnitud y evolución de la Pobreza Rural.....	27
4 Causas de la Pobreza Rural en América Latina.....	29
5 Desarrollo Rural	36
Capítulo II. Desarrollo Local	
1 Lo local.....	38
2 Definiciones y características del Desarrollo Local.....	40
3 Actores o Agentes locales de desarrollo.....	49
4 La dimensión económica del Desarrollo Local.....	53
5 Desarrollo Local en espacios rurales.....	57
Capítulo III. Microempresas	
1 Qué es una Microempresa.....	64

2	Cómo surgen estas iniciativas.....	70
3	Contribución de las microempresas.....	73
4	Capital social y microempresas.....	75

Segunda parte: Marco Referencial

Capítulo IV. Pobreza y Desarrollo Rural en Chile

1	Evolución del concepto “Pobreza Rural”.....	80
2	Desarrollo Rural en Chile.....	83
3	Estrategias de Desarrollo Rural implementadas y su aporte a la superación de la Pobreza Rural.....	93
4	Los enfoques vigentes que impactan en la Pobreza Rural.....	102

Capítulo V. Microempresas en Chile

1	Situación de las Microempresas.....	106
2	Políticas de Apoyo a las Microempresas.....	113

Tercera parte: Análisis y Presentación de datos

Capítulo VI. Caracterización de las microempresas de Lonquén

1	Microempresas según rubro y género.....	119
2	Tipos de Microempresas y trabajadores.....	122
3	Formalización.....	125
4	Jornadas de Trabajo.....	127
5	Factores operacionales.....	128
6	Evaluación.....	135
7	Apoyos recibidos y vinculación con redes.....	138
8	Asociatividad.....	146
9	Necesidades.....	150

Capítulo VII. Contribución de las microempresas al desarrollo económico local	
<i>“percepción de los principales agentes de desarrollo”</i>	
1 Cambios en la situación socioeconómica de los/as Microempresarios/as.....	153
2 Percepción de Agentes Municipales y Dirigentes Sociales.....	169
Capítulo VIII. Proyecciones sobre el desarrollo económico de la localidad de lonquén	
<i>“percepción de los principales agentes de desarrollo”</i>	
1 Existencia de ventajas comparativas en la localidad.....	185
2 Futuro del sector microempresarial.....	190
3 Desarrollo de nuevas áreas.....	207
Conclusiones.....	219
Hallazgos de la Investigación.....	233
Reflexiones en torno al Trabajo Social.....	236
Bibliografía.....	242
Anexos	
1 Definición de Variables.....	252
2 Operacionalización de Variables.....	254
3 Instrumentos.....	265

INTRODUCCIÓN

El sector microempresarial es un importante aporte para la economía del país, ya que es fuente de empleo de una gran parte de la población que no ha podido acceder a un trabajo formal o dependiente, sobre todo de esa parte de la población que no cuenta con un nivel de educación elevado o que incluso, por diversas razones, no ha siquiera terminado el ciclo de educación obligatorio, pero que sin embargo, con la experiencia en diversos oficios -en muchos casos hereditarios- y con muchas ganas de surgir, han obtenido un enorme conocimiento de diversas actividades y se han transformado, con mucho esfuerzo, en microempresarios, aunque muchas veces ni ellos se reconocen como tales, pues el término de “Empresa” siempre ha sido considerado a un nivel macro y además este sector no cuenta con políticas estatales diseñadas exclusivamente hacia él, ya que éstas en su mayoría están destinadas a la pequeña y mediana empresa, las que obviamente cuentan con características y necesidades distintas.

Vemos entonces, que este sector se ve limitado en su desarrollo y en el aporte que podría significar, no solo para la economía de los microempresarios y sus grupos familiares, si no además para el desarrollo local y para el fortalecimiento de las identidades territoriales, pues es en estas pequeñas unidades económicas donde se conservan actividades tradicionales y con una calidad que no se puede lograr a nivel de grandes producciones, sin embargo, sus productos, aún cuando son cada vez más valorados por su exclusividad y autenticidad dentro de un mundo globalizado, no cuentan con posibilidades de competir par a par con las grandes empresas, ya sea por precios o por la cantidad de la oferta de productos o servicios que pueden entregar. Es por esto que se debe seguir trabajando en el diseño de estrategias y políticas que permitan a las microempresas insertarse con mayores ventajas en el mercado.

Para ello, se necesita contar con una información acabada del sector microempresarial, acerca de sus necesidades y recursos, además de vincularlos con diversos actores que les puedan entregar las herramientas para transformar a sus microempresas en

verdaderos Agentes de desarrollo, las que no solo deben ir dirigidas a mejorar su administración o producción, sino además, a aprovechar y potenciar los recursos naturales, históricos y culturales de su territorio.

Es por lo anterior, que consideramos necesario para una planificación sustentable y un uso eficiente de los recursos estatales destinados al desarrollo económico y turístico de la comuna de Talagante, el conocimiento detallado por parte del gobierno local, de las características y necesidades de las microempresas de su territorio, así como de la posible contribución que éstas estén realizando al desarrollo económico de la localidad, considerándolas como uno de los principales agentes y responsables de tal desarrollo.

Este estudio pretende dar cuenta de las principales características de las pequeñas unidades económicas presentes en el territorio de la localidad de Lonquén, así como de la percepción de algunos agentes de desarrollo, como son los/as propios/as microempresarios/as, funcionarios municipales y dirigentes sociales del sector, sobre la contribución de estas microempresas al mejoramiento de la calidad de vida de los microempresarios y al desarrollo de la localidad en general. Además se incluye una proyección desde la mirada de los mismos agentes, sobre el desarrollo futuro de las microempresas existentes y sobre el desarrollo de nuevas áreas.

En las conclusiones de esta investigación se encontrarán algunas reflexiones que podrán servir como base para el planteamiento y diseño de estrategias entorno al desarrollo económico de la localidad, basadas en una mirada de conservación de la ruralidad del territorio, con el objetivo de potenciar la identidad e historia de Lonquén.

Finalmente, se incorpora a estas reflexiones, el aporte y los desafíos del Trabajo Social profesional en el tema del desarrollo económico local, concretamente desde el trabajo con las microempresas.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El ámbito del desarrollo económico local ya no constituye un espacio marginal o de escasa importancia, al contrario, es un tema cada vez más relevante en la formulación y ejecución de políticas de desarrollo para la mayoría de los países latinoamericanos, pasó a ser fundamental en las economías de éstos, como forma de rescatar las identidades y particularidades de cada pueblo. Por tal razón, y ante los cambios estructurales de la globalización, se requiere que el Estado este preparado para mantener los equilibrios macroeconómicos en conjunto con una planificación adecuada para potenciar políticas dirigidas al desarrollo empresarial y productivo en los diferentes territorios, tratando de fomentar el desarrollo endógeno de cada uno, como forma de distribuir los ingresos que suelen concentrarse en los grandes centros de desarrollo o en pocas empresas que se desarrollan a un nivel macro.

Por lo mismo, nos encontramos viviendo un proceso de cambios importantes en nuestro país, especialmente en el campo laboral, producto de las transformaciones tecnológicas y económicas y de las crisis del sistema, que ha producido importantes aumentos de las tasas de desempleo. Este proceso ha impulsado a muchos trabajadores a optar por una alternativa laboral diferente, basada en el trabajo independiente: Las Microempresas, cuyas características, en algunos casos, no permite clasificarlas como empresas propiamente tal, ya que, muchas de ellas, son emprendimientos informales.

“Entre 1995 y 2003 se han creado en el país 160.000 microempresas (en promedio, 20.000 al año). Esta cifra es neta, es decir, resulta como diferencia entre las empresas que nacen y las que mueren. Algunas estimaciones muestran que cada año se crean alrededor de 45.000 microempresas y dejan de funcionar unas 25.000. Estas estimaciones reflejan la reconocida voluntad de emprendimiento que existe en el país, la cual se ve parcialmente obstaculizada por la insuficiencia de los instrumentos de apoyo financiero y técnico para los emprendedores”. (SERCOTEC; 2005: 3)

En Chile, el sector microempresarial cumple un rol de suma importancia en la generación de empleos y en el desarrollo económico, sobre todo a nivel local, o de territorio, ya que es en este escenario donde se desenvuelven estas pequeñas unidades económicas. *“El sector cubre más del 80% de las empresas del país y absorbe cerca del 40% de los ocupados”* (Valenzuela, P y Venegas, J citados por Valenzuela; 2004: 6). Pese a lo anterior el grupo no es considerado relevante en la formulación de las políticas económicas. La política hacia la microempresa tiende a estar elaborada en una estructura orientada hacia las pequeñas y medianas empresas (PYMES), unidades que por su mayor escala de operaciones y otros factores sociales y económicos, son cualitativamente distintas. Por otra parte, los programas de apoyo tienden a ser marginales en términos de cobertura, y en el acceso al crédito y otros instrumentos financieros es reducido.

Además, en la microempresa existen otros tipos de problemas como la rentabilidad, sustentabilidad y competitividad, que incide en la calidad de empleo que genera. *“Su contribución al producto nacional es baja - en 1997 su aporte a las ventas totales de la empresa sólo fue del 4% - aunque ha crecido a un ritmo similar al de las PYMES. Este crecimiento ha sido menor que el alcanzado por las grandes empresas (20%), las cuales se llevan la mayor parte de los beneficios impositivos y de política macroeconómica”* (Román, citado por Valenzuela, P; 2004: 6)

No obstante las deficiencias que puedan tener las iniciativas de apoyo al sector más pequeño de la economía, se ha considerado el gran potencial que las MYPES constituyen para el desarrollo del país y, al mismo tiempo, las severas limitaciones que éstas enfrentan. Por esto, el fortalecimiento e impulso del sector microempresarial ha comenzado a verse cada vez con más fuerza como una estrategia de desarrollo económico, es así como los gobiernos de la concertación han incorporado durante la última década, el fomento de este sector en la agenda de sus políticas públicas, creando para ello distintos programas de apoyo, a cargo de instituciones tales como FOSIS, SERCOTEC, INDAP, CORFO, entre otras. Estas iniciativas deben ser, por tanto, objeto

de atención preferente, a fin de asegurar similares condiciones de competitividad frente a la gran empresa, y tratar de buscar igualmente la mayor difusión territorial del crecimiento económico y la generación de empleo e ingreso.

“Financiamiento creciente para asesoría y capacitación, transferencia tecnológica, incentivos para hacer más accesible al crédito formal y reprogramaciones de deuda, junto con una serie de modificaciones legales que establecen tratamientos favorables para el surgimiento y operación de las pequeñas empresas, son una prueba de la alta fidelidad que las autoridades asignan a este universo productivo” (Comité de fomento de la micro y pequeña empresa; 2003: 12).

Ante este panorama nacional, es necesaria también la generación de instancias a nivel subnacional que potencien este sector, es decir, que a nivel provincial y comunal se creen programas y departamentos dedicados exclusivamente a fortalecer las microempresas locales y se creen vínculos entre el gobierno local y los microempresarios que permitan el conocimiento y acceso de éstos últimos a los distintos programas. Estas iniciativas ya se han comenzado a desarrollar en varias provincias y comunas de nuestro país. Lo que ha impulsado la generación de varios polos de desarrollo a nivel local, en los cuales se ha conseguido crear una identidad, un sello propio de cada territorio, originado por la promoción y difusión de distintos productos y actividades creadas por microempresarios/as locales, dedicados a la artesanía o el turismo, por ejemplo.

Es así como en la comuna de Talagante, hoy se encuentra inmersa el denominado sistema “Rutas del sol”, el cual nace de una iniciativa del Gobierno Regional y se encuentra dirigido por el Intendente, con esto se crea también el CORE, consejo regional, el que se reúne para discutir los problemas de la región. Esta instancia se desarrolla con el objetivo de aprovechar los recursos y ventajas comparativas que posee cada provincia y comuna de la región Metropolitana y de crear redes entre las mismas, que permitan potenciar sobre todo los aspectos turísticos de cada territorio.

Sin embargo, este sistema focalizado en el sector del Cajón del Maipo se comenzó a saturar debido a la gran afluencia de turistas, de Santiago en su mayor parte, lo que aumentó considerablemente la cantidad de tiempo que se debía dedicar solo al traslado hacía ese lugar. A raíz de esto, hace un tiempo el Gobierno regional comenzó a mirar hacia el sector de las provincias de Talagante y Melipilla, dos sectores rurales y prestadores de servicios que podrían ser focalizados en el tema del turismo para el segmento de la región Metropolitana.

En consecuencia, el área turística de la provincia y comuna de Talagante comienza a tomar mayor relevancia en las estrategias de desarrollo, creadas tanto por la Gobernación como por la Municipalidad y se le da un sello propio a través de la creación de “La ruta mística y natural”, la cual tiene como objetivo elevar el nivel de desarrollo turístico y por ende económico de las distintas comunas y localidades que componen esta provincia, resaltando los aspectos culturales e históricos de cada una, para lo cual, se le ha dado una importancia especial al fortalecimiento de las microempresas dedicadas a actividades tradicionales o innovadoras que potencien la identidad del sector .

El hecho que la comuna de Talagante cuente con un importante territorio rural, es un factor positivo y que se puede considerar como una ventaja para el desarrollo del área turística, ya que al estar geográficamente cercana a un gran centro urbano como es Santiago lo hace más accesible y le permite ser escogido por un gran sector de la población, el cual prefiere estar en mayor contacto con la naturaleza y las tradiciones en sus vacaciones o paseos de fines de semana. Sin embargo, a pesar de los avances e iniciativas que se han desarrollado en esta comuna al respecto, hace falta un mayor esfuerzo de los distintos actores locales para incorporar a gran parte del territorio que aún se encuentra marginado de los beneficios de tales iniciativas, sobre todo los sectores rurales.

Ejemplo de lo anterior es el caso de la localidad rural de Lonquén, donde podemos encontrar grandes recursos; naturales, culturales, sociales, etc. posibles de potenciar, como también un amplio número de microempresas, las que se encuentran desvinculadas parcial o totalmente con el gobierno local, por tanto, no se conoce con exactitud cuántas son, qué actividades desarrollan, cuáles son sus recursos, sus necesidades, entre otras características, lo que no permite dirigir un apoyo hacia este sector que represente sus reales intereses y potencie sus cualidades.

Además, algo muy relevante para efectos del desarrollo de esta comuna y de los/as propios/as microempresarios/as y habitantes del sector de Lonquén, es que no se puede evaluar si estas pequeñas unidades productivas están generando efectos favorables sobre la situación socioeconómica de los/as microempresarios/as, si están contribuyendo al desarrollo de la zona y de la comunidad en general, es decir, si contribuyen al desarrollo económico y por ende, a mejorar la problemática de la pobreza, que como sabemos, en la áreas rurales tiene una connotación y características distintas a las zonas urbanas, por lo que requiere de alternativas y soluciones acorde a sus particularidades.

De acuerdo a lo planteado anteriormente, cabe preguntarse entonces:

¿Cuáles son las condiciones actuales en las que operan las microempresas de la localidad de Lonquén?

¿Cuáles son los cambios en la situación Socioeconómica de los/as microempresarios/as, percibidos como producto de la creación y desarrollo de su microempresa?

¿Cuáles son los recursos con los que cuenta la localidad que podrían transformarse en ventajas comparativas para el territorio?

¿Cuál es la contribución de estas pequeñas unidades productivas al desarrollo económico local, percibida por los principales agentes de desarrollo de la zona?

2. OBJETIVOS

Objetivo General

1.- Determinar las condiciones actuales en las que operan las microempresas del sector de Lonquén.

Objetivos Específicos

1.1.- Caracterizar a las microempresas existentes en la zona, en cuanto al tamaño y tipo de empresa, sus características operacionales y sus redes de apoyo.

1.2.- Identificar las necesidades y recursos de los/as microempresarios/as para producir, comercializar y capitalizar en sus empresas.

Objetivo General

2.- Determinar la percepción que tienen los principales agentes de desarrollo de Lonquén, respecto a la contribución que hacen las microempresas del sector al desarrollo económico local.

Objetivos Específicos

2.1.- Describir los cambios que los/as microempresarios/as han percibido en su situación socioeconómica, producto de la creación y desarrollo de sus microempresas.

2.2.- Identificar la percepción que tienen los agentes municipales relacionados directamente con el desarrollo productivo y turístico de Lonquén, respecto a la contribución de las microempresas del sector al desarrollo económico local.

2.3.- Identificar la percepción que tienen los dirigentes sociales de la zona de Lonquén, respecto a la contribución de las microempresas del sector al desarrollo económico local.

Objetivo General

3.- Definir las proyecciones que tienen los principales agentes de desarrollo de Lonquén, respecto al desarrollo económico local de la zona.

Objetivos Específicos

3.1.- Identificar la percepción que tienen agentes municipales, microempresarios/as y dirigentes sociales de Lonquén, respecto a las ventajas comparativas que posee el sector para su desarrollo económico.

3.2.- Identificar las proyecciones que tienen agentes municipales, microempresarios/as y dirigentes sociales de Lonquén, en relación al futuro de las microempresas existentes en el sector y la posibilidad de desarrollar nuevas áreas.

3. HIPÓTESIS

H₁

Las condiciones actuales en las que operan las microempresas existentes en la zona de Lonquén, no les permiten contribuir al mejoramiento de la situación socioeconómica de los y las microempresarios/as, por ende, no significan un aporte al desarrollo económico de la zona, ya que solo permiten generar recursos suficientes para satisfacer las necesidades básicas del grupo familiar.

H₂

Los agentes de desarrollo de Lonquén, tienen buenas expectativas respecto al desarrollo económico de la zona, al considerar que poseen grandes recursos naturales, culturales e históricos por explotar, principalmente en lo que se refiere a proyectos vinculados al turismo.

4. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

4.1. TIPO DE ESTUDIO

La metodología a utilizar durante la investigación será de carácter cuali-cuantitativo ya que se pretende estudiar las variables socioeconómicas de los microempresarios y sus familias, las condiciones en las que operan las microempresas de la localidad de Lonquén y describir, además, la percepción de los agentes de desarrollo del sector sobre la contribución que estas pequeñas unidades productivas han realizado al desarrollo económico local.

El método cuantitativo permite un análisis más concreto de la realidad a estudiar, en términos de cantidades, porcentajes, estableciendo promedios, varianzas, etc. (Hernández, et al; 1998). Utilizando para esto técnicas de recolección de datos tales como la encuesta o el cuestionario, pues ambas tienen la ventaja de una fácil y rápida tabulación, lo cual contribuye al establecimiento de conclusiones en forma más rápida y práctica.

El método cualitativo, permitirá conocer la percepción de los microempresarios en cuanto a los cambios que se produjeron en la variable socioeconómica, y además la percepción y perspectivas que poseen los distintos actores locales sobre el desarrollo económico y el futuro microempresarial de la localidad.

La investigación a desarrollar, se enmarca dentro de los estudios de tipo descriptivo, ya que éste busca “Describir situaciones y eventos, es decir, cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno”. (Dakhe, citado en Hernández, et al; 1998:60). Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos y comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Mide o evalúa diversos aspectos, como dimensiones o componentes del fenómeno a investigar.

Desde este punto de vista se pretende describir las condiciones en las que operan las microempresas de la localidad de Lonquén, la influencia que éstas han tenido en la situación socioeconómica de los microempresarios y en el desarrollo económico de la zona, así como las proyecciones de desarrollo microempresarial que poseen los principales actores locales sobre Lonquén.

El diseño de Investigación es de carácter no experimental, ya que no exige manipulación de las variables, sino que se observa el fenómeno tal y como se presenta en su contexto natural, para después analizarlo. Es transeccional, ya que se realizará en un periodo de tiempo o momento dado, nos proporcionará la descripción de la visión que posee una comunidad sobre un fenómeno como es el de las microempresas.

4.2. – UNIDAD DE ANÁLISIS Y MUESTRA

La unidad de análisis de este estudio fueron todas aquellas unidades económicas productivas-comerciales, ya sea de bienes o servicios, que cumplieran con las características de microempresas, ya sea formalizadas como no formalizadas, ubicadas en la localidad de Lonquén, en la comuna de Talagante, las que componían un Universo aproximado de 80. También se consideró como unidad de análisis a los principales agentes de desarrollo económico de la localidad de Lonquén, como son los propios microempresarios, los dirigentes sociales y los agentes Municipales.

De acuerdo a esto, el estudio cuenta con dos tipos de muestra. La primera, cuantitativa, relacionada con los/as microempresarios/as corresponde a una muestra de tipo “probabilística simple”, pues todos los sujetos de esta población poseían las mismas posibilidades de ser escogidos. Para seleccionar el tamaño de la muestra se utilizó el programa “STATS” determinando el número de la muestra “ n ” de 44 microempresarios/as, con un error “ se ” estándar de 9,97% y una varianza de la población “ v^2 ” de 99,4. La segunda muestra, cualitativa, es de tipo “no probabilística” y corresponde a microempresarios/as (sujetos tipo), a agentes municipales y dirigentes

sociales de la localidad de Lonquén (por criterios). La elección de estos sujetos no dependía de la probabilidad sino de causas relacionadas con las características de la investigación, ya que no se buscaba una representatividad de esta población, sino más bien de que estos sujetos contaran con características específicas, las que decían relación, en el caso de los agentes municipales, con su experticia en el tema y su experiencia en el trabajo con las microempresas de la localidad. En el caso de los/as dirigentes sociales se requería que contaran con un conocimiento mínimo de las microempresas de la zona y una experiencia en el tema del desarrollo de su localidad. (Hernández, et al; 1998:305, 327).

Con las características antes definidas, se escogió 8 microempresarios/as, 4 agentes municipales, pertenecientes a la Oficina de Fomento Productivo y Turismo de la Municipalidad Talagante y del Programa de Desarrollo Local, PRODESAL, por que se trataba de sujetos que realizaban un trabajo directo en la localidad. Los/as dirigentes sociales fueron escogidos de acuerdo a las sugerencias de informantes claves, es así como de un universo de 5 representantes de las distintas organizaciones sociales, se seleccionaron 3.

4.3. - TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

- **Encuesta semi estructurada.** En el caso de la recolección de los datos cuantitativos referentes a la caracterización de las microempresas.
- **Entrevista semi estructurada.** En el caso de la recolección de los datos referidos a los cambios percibidos a nivel socioeconómico por los/as microempresarios/as y sus proyecciones de desarrollo. Además para recolectar los datos relacionados a la contribución de las microempresas al desarrollo económico de Lonquén, percibida por los dirigentes sociales del sector y agentes municipales, así como las proyecciones que éstos hacen sobre el desarrollo económico de la zona.

4.4. – TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS

- **Programa computacional estadístico SPSS.** Utilizado para el análisis de los datos cuantitativos recogidos para describir las características actuales en las que operan las microempresas de la localidad de Lonquén.
- **Análisis de contenido.** Utilizado para el análisis de los datos cualitativos recogidos para describir la percepción de los/as microempresarios/as sobre sus cambios a nivel socioeconómico y sus proyecciones de desarrollo y para el análisis de los datos recogidos para describir la percepción de dirigentes sociales y agentes municipales sobre la contribución de las microempresas al desarrollo económico local de Lonquén y sobre sus proyecciones de desarrollo en el sector.

4.5. – VARIABLES

La investigación se centrará en tres variables:

- Condiciones en las que operan las Microempresas
- Percepción de la contribución al desarrollo económico local
- Proyecciones de desarrollo económico

Primera Parte
MARCO TEÓRICO

Capítulo I

POBREZA RURAL

Los últimos 20 años se han caracterizado por un conjunto de cambios y de transformaciones que han afectado todos los espacios, tanto políticos, económicos y sociales del mundo.

Estos cambios, han sido consecuencia de muchos factores, dentro de los cuales se pueden observar los nuevos paradigmas políticos, los nuevos modelos económicos y la cada vez más creciente tendencia a globalizar todo; el tener una visión globalizada de la economía, la sociedad y la cultura; y han surgido como efecto de ello en los países Latinoamericanos, cambios drásticos en las perspectivas de desarrollo tanto a nivel nacional como rural, y en particular sobre los programas de reducción de la pobreza.

A partir de los años '80, se implementó en la región latinoamericana el llamado “modelo económico neoliberal”, el cual comenzó a replantear totalmente los enfoques existentes sobre “lo rural”, restándole importancia a su rol en los procesos de desarrollo económico a nivel nacional. Salvo las actividades agro-exportadoras, que fueron consideradas el “elemento rural” del modelo, la sociedad rural, la economía campesina y la pequeña comunidad comenzó a ser considerada como proveedora de la actividad económica urbana, que trajo como consecuencia, la migración permanente o intermitente debido al trabajo de mano de obra, causando la paulatina desaparición de la pequeña agricultura campesina. De esta forma el desarrollo urbano, reduce su pobreza y mejora la calidad de vida, creando una sociedad moderna. (Quijandría; 2000)

Sin embargo, la fragilidad de la economía latinoamericana, en conjunto con otros factores como la imperfección de las democracias, han traído como consecuencia niveles de pobreza y pobreza extrema rural, que se han mantenido por años independiente del crecimiento de las economías globales.

1. ALCANCES CONCEPTUALES SOBRE LA POBREZA

La discusión conceptual respecto al fenómeno de la pobreza rural es en sí misma muy compleja. La mayor parte de ella intenta abordar el tema a partir de enfoques causales, que dificultan una comprensión que permita operacionalizar el concepto hacia enfoques propositivos, que puedan estructurar un curso de acción para la política pública, para orientar la iniciativa privada o bien, para definir instrumentos específicos, técnico-productivos o socioculturales, que contribuyan a su superación o al menos mitigación.

Atkinson (1981: 252), señala que el marco general que limita cualquier intento de definir la pobreza tiene una referencia implícita a un espacio geográfico preciso (región, país, zona o comuna). En dicho espacio es posible establecer las relaciones y diferenciales que se dan entre los diferentes grupos sociales, pudiendo determinarse la existencia de niveles que se dan en forma contemporánea. En consecuencia, cualquier aproximación al tema pobreza tiene como primera restricción conceptual, los diferenciales que se dan en relación a un territorio definido, en este caso nuestro país.

La aproximación y estudio de la pobreza representa también cierta dosis de subjetivismo, al derivarse sus límites desde la posición que se tome al respecto, (Galofré, F; 1981: 48). De La Piedra (1983: 2-4) en relación a esto último, plantea que existen dos formas de conceptualizar el fenómeno de la pobreza: uno subjetivo y otro objetivo. El criterio subjetivo supone que cada familia debería evaluar su situación y en base a ello identificarse como pobre o no. El criterio objetivo, en cambio, recurre al empleo de ciertos estándares básicos (indicadores), los que al no satisfacerse para un grupo de personas, las asume como pobres, en el caso de un criterio objetivo absoluto. En el caso de un criterio objetivo relativo, se establecen límites de satisfacción de necesidades dentro de una sociedad específica, siendo definida la pobreza, como la que se da en ciertos grupos con respecto a otros.

Diversos estudios realizados a fines de la década del setenta por CEPAL, han adoptado como criterio, conceptos absolutos de pobreza, en los cuales se consideran como pobres, aquellas familias que, dado su ingreso y porcentaje de él que destinan a su alimentación, no logran satisfacer sus necesidades.(Molina y Piñera; 1980: 20). Junto con una conceptualización que apunta a una caracterización económica de la pobreza, basada en la capacidad de las personas de consumir bienes y servicios, existen otras a las que De La Piedra (op. cit.: 3) denomina “amplias”. Según éstas, las dificultades de los pobres no se solucionan automáticamente una vez que los problemas de naturaleza económica sean removidos o que el ingreso les sea aumentado. Es decir, no obstante el desarrollo promedio del país y su efecto en los distintos grupos, persiste la pobreza, al dejar en evidencia otro tipo de carencias.

En términos generales se puede señalar, que el ingreso de la población y su distribución constituyen el indicador más aceptado por la literatura en lo que a medición de la pobreza respecta. En Chile es difícil obtener una información precisa relativa al ingreso y distribución de éste, sólo es posible acceder a aproximaciones a éste. La dificultad se hace aún más evidente en el sector rural, donde ciertas formas de ingreso como el proveniente del autoconsumo y otras formas de ingreso indirecto (vivienda, trabajo, cerco familiar y otros) no se expresan en ninguna medición objetiva.

Es en atención a lo anterior, que las distintas metodologías de estudio y aproximación recurren por lo general a la utilización de indicadores de “Calidad de Vida”, es decir, una aproximación a conceptos absolutos de pobreza. La “calidad de vida” debe ser entendida como el grado de satisfacción cualitativa y cuantitativa de necesidades humanas, referidas a una unidad temporal y espacial. El circunscribir el concepto al espacio, significa relacionarlo con el estado de desarrollo alcanzado por una determinada sociedad y al tiempo, se refiere al desarrollo tecnológico alcanzado, lo que hace difícilmente comparables situaciones diferentes en el tiempo. Sobre esta base se hace posible establecer niveles de satisfacción, entre los que se consideran algunos como abundantes, adecuado, inadecuado y de pobreza absoluta. (Foxley y Rodríguez; 1986).

La selección de indicadores de calidad de vida supone el establecimiento de “puntos de quiebre”, “fronteras”, “líneas de pobreza” o “niveles críticos”, (CEPAL; 1985: 15-19). Lo anterior significa establecer un juicio acerca de los niveles mínimos aceptables de satisfacción de un conjunto de necesidades. Estas líneas pueden diferir significativamente según las características socioculturales de los grupos involucrados y del medio geográfico en que éstos se desenvuelven. Pobres serán en consecuencia, las personas o familias que no alcanzan ciertos niveles mínimos de satisfacción de necesidades en atención al grado de desarrollo alcanzado. (Vergara, P; 1977: 7-8).

Los alcances anteriores nos llevan también a examinar consideraciones más contemporáneas relativas al concepto de la pobreza, que escapan a la medición de “indicadores de calidad de vida” convencionales o bien de la contabilidad nacional de población rural pobre y tasas de indigencia.

Los dos enfoques tienden a expresar una misma forma de percibir el tema de la pobreza, al inferirse de la situación de ingreso, una relativa capacidad de acceder a niveles de calidad de vida (fuertemente asociados a vivienda) y sobre ello establecer el porcentaje de población pobre.

“La pobreza rural es considerada un proceso dinámico de relaciones e interacciones humanas, más que un atributo de determinados individuos y grupos. Es por esto que se hace necesario su análisis no en parámetros cuantitativos, sino como resultado de procesos humanos que se expresen en términos históricos, sociales, políticos y económicos” (Quijandría; op.cit: 12)

En las zonas rurales de América Latina, la pobreza y la extrema pobreza son fenómenos con múltiples dimensiones de índole cultural, social, política y económica, lo que dificulta la construcción de instrumentos viables para medirlas. Mas se puede caracterizar por medio de tres indicadores:

- *“Exclusión y discriminación social, debido al origen étnico y género*
- *Carencia o acceso limitado a servicios destinados a satisfacer necesidades básicas de las familias (salud, educación, vivienda, otros)*
- *Niveles de ingresos inferiores a la cantidad mínima necesaria para obtener el conjunto de bienes básicos y servicios para la familia”.* (Quijandría; op.cit:17)

Pero esta definición hace imprescindible un complemento, pues tiene un alcance limitado al hacer referencia solo al nivel de ingreso. De esta forma se puede integrar el concepto de *“necesidades básicas insatisfechas”* como un indicador de la intensidad de la pobreza en alguna comunidad, localidad o región rural. Pero aún así queda una descripción incompleta, pues aglutina segmentos de población diferentes, lo que conlleva a distorsionar con frecuencia los resultados obtenidos al analizar zonas con grupos humanos heterogéneos, con respecto a ingreso y acceso a servicios.

El PNUD, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, a implementado un nuevo concepto, que es el Índice de Desarrollo Humano, el cual a sido aplicado en varios países de Latinoamérica *“como indicador de pobreza rural, pues combina diversas variables sociales y económicas con el fin de proporcionar una medida de la pobreza rural en una zona política o geográfica determinada, permitiendo acercarse mejor a la compleja naturaleza de la pobreza”* (www.pnud.org.sv)

Quijandría considera que la pobreza en general y específicamente la rural, debe ser concebida como un proceso en que cada hombre despliega un patrón que encauza sus realidades, formulando una actitud de vida.

“La pobreza debe ser concebida como un proceso en que los seres humanos presentan y desarrollan patrones sociales y de comportamientos, los que sirven de guías a sus acciones y relaciones dentro y fuera de sus hogares y dentro y fuera de sus comunidades” (Quijandría; op.cit: 18)

Esta actitud de vida está completamente relacionada con la percepción que los propios campesinos tienen de sí mismos, frente a la comunidad local a la cual pertenecen, la sociedad rural y el país en su conjunto, lo que los dirige hacia la desvalorización y la baja autoestima, muchas veces presente en las mujeres y jóvenes de las poblaciones rurales pobres. Esta actitud influye directamente en los procesos productivos y reproductivos de las familias, sobre sus estrategias de sobrevivencia y las relaciones con los otros campesinos pobres y no pobres y la comunidad.

2.- DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE POBREZA RURAL

En América Latina, la pobreza rural está relacionada con el aislamiento geográfico, ubicándose mayoritariamente las comunidades pobres en zonas que se encuentran alejadas de las áreas urbanas y que cuentan con sistemas precarios de comunicación y servicios. Ante esta situación, la población rural se caracteriza por crear redes de seguridad social basadas en el parentesco, en hermandades, organizaciones y comunidades, lo que genera pautas de intercambio de trabajo y de apoyo social tanto productivo como económico; lo que se conoce como Lazos de Reciprocidad, de esta forma se mantienen las relaciones sociales y familiares como medio de supervivencia social y económica. No obstante, estos lazos van disminuyendo gradualmente en la medida que los niveles sociales y de ingreso aumentan.

Básicamente existen 2 formas principales de pobreza rural en América Latina, según la FAO: Estructural y Transitoria. (FAO; 1998)

Pobreza Estructural: Afecta principalmente a grupos y comunidades indígenas, a las mujeres rurales y otras minorías étnicas sentadas en zonas rurales. Se caracteriza por tener niveles de educación muy bajos o nulos; carencia o muy limitados recursos productivos; limitados conocimientos productivos; pocas habilidades laborales y falta de acceso a servicios básicos y productivos rurales.

Pobreza Transitoria: Incluye a familias de pequeños agricultores y campesinos sin tierra, de ambos sexos, que son especialmente vulnerables a los cambios producidos por los procesos de reforma estructural, a las crisis cíclicas económicas, internas y externas, y a la inestabilidad social y política de sus países. Suelen tener acceso a pequeñas parcelas de tierra; tienen cierta relación con los mercados y sus ingresos se sitúan en el límite de la línea de la pobreza. Los cambios repentinos de las políticas económicas afectan los ingresos familiares agrícolas o no, causando declinaciones periódicas en sus ingresos y condiciones de vida. Los cambios económicos favorables les dan el entorno adecuado para mejorar sus niveles de ingresos y calidad de vida, pero ellos carecen de bienes y recursos productivos suficientes para estabilizar la economía familiar durante los periodos desfavorables.

En su mayoría, los pobres estructurales como transitorios comparten los mismos espacios físicos y se interrelacionan a través de su redes y lazos sociales y económicos como parte de su estrategia de supervivencia. Su actividad económica se dirige hacia la misma manera, diferenciándose solamente en el grado de acceso a los recursos productivos y los bienes acumulados. Ambos se encuentran en zonas marginales (producto de accidentes naturales) y sobre ambientes ecológicos frágiles. Sus actividades económicas y productivas combinan cultivos tradicionales de agricultura y ganado, y van orientados al autoconsumo en caso de los pobres estructurales y autoconsumo y venta en los pobres transitorios. Obtienen ingresos por medio de las ventas de su productos; por trabajos asalariados estacionales agrícolas y no agrícola, la migración permanente y por algunas formas de subvenciones gubernamentales.

Las evoluciones de la economía regional, los efectos de la integración supra-regional y la creciente globalización de los mercados, ha traído como consecuencia cambios en la estructura del ingreso de los pobres rurales transitorios como estructurales. En el primero, debido a las carencias de habilidades laborales, lo cual limita su ingreso estable al mercado del trabajo, manteniendo una mayor dependencia al trabajo agrícola

para sus ingresos y subsistencia; mientras que en el segundo, el nivel de ingreso laboral fuera de la tierra, es muchas veces superior a los ingresos agrícolas.

Los pobres rurales presentan una pluralidad de actividades económicas cuyos componentes varían con las oportunidades y limitaciones que les brinda el entorno económico rural y urbano, variando periódicamente la proporción de sus ingresos obtenidos en la agricultura, el trabajo asalariado, la transformación y los subsidios del gobierno. La actividad diversificada del pobre rural es una característica importante en el diseño de políticas y estrategias de alivio de la pobreza rural.

La forma de subsistencia de estas familias se puede definir como “*sistema de reproducción, producción y consumo*”. *El hogar rural y sus recursos productivos actúan de forma sincronizada y armónica, construyendo un sistema dentro del cual se desarrollan los procesos de reproducción familiar, producción agropecuaria, venta de mano de obra, transformaciones primarias y autoconsumo*” (Quijandría; op.cit:31).

Debido a que poseen un limitado acceso a activos productivos y limitadas habilidades laborales, las familias rurales pobres se encuentran en un equilibrio económico precario, por lo que se encuentran vulnerables a los cambios en las condiciones económicas, políticas, sociales y también climáticas de su entorno rural, lo que las lleva a generar un sentimiento de *aversión al riesgo*. Esto explica que las familias rurales pobres se puedan caracterizar por realizar múltiples actividades económicas y productivas que se aplican de forma simultánea o sucesiva, y por tener un enfoque conservador ante los cambios en los sistemas de producción agrícola y no agrícola. Así es característico observar en estas familias, el uso de mano de obra familiar no remunerada; papeles múltiples y cambiantes de hombres y mujeres; el uso de mano de obra infantil; la combinación de trabajo agrícola y no agrícola; la migración temporal o permanente y la priorización de la estabilidad productiva más que el incremento de la productividad.

3. MAGNITUD Y EVOLUCIÓN DE LA POBREZA RURAL

En casi todos los países, las condiciones en las que viven los pobres rurales —en cuanto a consumo personal y acceso a educación, atención de la salud, agua potable y saneamiento, vivienda, transporte y comunicaciones— son mucho peores que las que padecen los pobres urbanos.

La pobreza rural representa casi el 63% de la pobreza de todo el mundo; alcanza el 90% en algunos países como Bangladesh y entre el 65% y el 90% en África al sur del Sahara. (Hasan Khan, M; 2001)

La persistencia de elevados niveles de pobreza rural, con o sin crecimiento económico global, ha contribuido al rápido crecimiento demográfico y a la migración hacia las zonas urbanas. De hecho, buena parte de la pobreza urbana se origina en los esfuerzos de los pobres rurales por intentar escapar de la pobreza desplazándose a las ciudades; no obstante, debido a la exclusión y discriminación, estos grupos migrantes se incorporan a los sectores de la población urbana que viven en extrema pobreza. Las políticas de gobierno distorsionadas, como las que castigan al sector agrícola y descuidan la infraestructura rural (social y física) se encuentran entre las principales causas de la pobreza rural y urbana

Tomando como base la información de la CEPAL, la población rural de América Latina ha disminuido en forma constante entre 1980 y 1997 de 122 millones a 111 millones de personas, con una tasa media ponderada de crecimiento anual de $-0,87$, lo que se debe a un marco de desarrollo económico con una clara orientación urbana. (CEPAL; 2000:a)

Es de esperarse que la región de Latinoamérica, gracias a los avances que ha obtenido, ya que cuenta con sistemas estadísticos e informáticos modernos, y con ministerios e instituciones públicas y privadas que se dediquen al desarrollo económico y social, cuenten con una respuesta rápida y precisa sobre el porcentaje de pobres y el

comportamiento que esta población ha tenido en el último tiempo; pues es un dato no menor de analizar al momento de determinar políticas y programas, así como los requerimientos financieros del Estado, para mejorar la calidad de vida de la población pobre tanto urbana como rural.

Sin embargo, al examinar las estadísticas agregadas para Latinoamérica se puede observar dos estimados completamente divergentes sobre el número total de pobres, tanto urbanos como rurales, en la región. De acuerdo con la CEPAL (Ibíd), en 1997 existían 204 millones de personas pobres en la región; sin embargo, de acuerdo con el Banco Mundial (2000) en 1998 existían solo 78,2 millones, estableciendo una brecha de casi 130 millones de personas entre los estipulados por la CEPAL y los del Banco Mundial. No deja de llamar la atención que las estimaciones básicas sobre pobreza realizado por organismos de particular importancia en la determinación de políticas de desarrollo social y económico de la región, presenten estimados de pobreza con una magnitud de diferencia tan grandes que afectan totalmente el establecimiento de políticas y programas de desarrollo, así como la asignación de recursos financieros orientados a su solución.

En la mayor parte de los países de la región, la incidencia de la pobreza afecta a más del 50% de la población rural, lo que se puede corroborar a través de los datos presentados por el Fondo Monetario Internacional, el cual plantea que cerca de una quinta parte de la población mundial se ve afectada por la pobreza, y vive con menos de US\$1 por día. Esto implica un reto para los gobiernos, organismos internacionales y la sociedad civil, pues se puede observar que, en nuestra región latinoamericana, los niveles de pobreza rural se han incrementado entre un 10% y un 20%, con lo que la población rural que vive actualmente en condiciones de pobreza ha aumentado hasta algo más de 90 millones de personas, empeorándose las condiciones sociales y económicas de los pobres estructurales e incrementándose el número de pobres transitorios, siendo afectado en ambos casos, prioritariamente grupos indígenas y poblaciones rurales marginales, específicamente las mujeres rurales.

Se estima que en las zonas rurales pobres, gracias a los censos nacionales, existen entre 8 y 10 millones de hogares encabezados por mujeres; entre 2 a 3 millones de mujeres que realizan trabajos asalariados estacionales en la agricultura y la agroindustria; y entre 30 y 40 millones de mujeres con pareja que son parcial o totalmente responsables de la producción agrícola y pequeña industria rural. En las últimas dos décadas, como consecuencia de las guerras internas, la migración dentro y fuera del país de los hombres, y los efectos de los fenómenos naturales y la consecuencia de los ajustes estructurales ponen a la mujer rural como parte de los segmentos más pobres de la población. (Quijandría; op cit).

4. CAUSAS DE POBREZA RURAL EN AMÉRICA LATINA

Las causas de la pobreza rural son complejas y multidimensionales, y comprenden, entre otras cosas, aspectos relacionados con la cultura, el clima, el género, los mercados y las políticas públicas. Asimismo, los pobres de las zonas rurales presentan una gran diversidad, tanto en los problemas que deben enfrentar como en las posibles soluciones a esos problemas.

Al ser la pobreza rural un fenómeno socioeconómico complejo, se hace necesario analizar sus raíces en base a los procesos históricos, los cuales tiene su punto de partida en el descubrimiento y conquista del continente y continúan con los efectos de los procesos sociales , económicos y políticos acontecidos en las últimas décadas.

El origen de la pobreza rural de Latinoamérica se puede situar en el descubrimiento, conquista y colonización de estas nuevas tierras con el establecimiento de los primeros asentamientos de colonizadores, quienes fueron reduciendo a los nativos a esclavos y más tarde segregándolos como ciudadanos de tercera clase, marginados completamente de las dinámicas sociales y económicas de los nuevos territorios emergentes, de esta forma, las legislaciones impedían o limitaban la propiedad individual de los nativos. Las

poblaciones mestizas comenzaron a crecer y eran consideradas de segunda clase con respecto a quienes gobernaban, mientras que las de origen pobre o de raíces mayoritariamente indígenas compartían con los nativos en estratos socioeconómicos más bajos. Estos prejuicios raciales y discriminación se introdujeron como parte esencial en el tejido social de América Latina.

Las comunidades indígenas se confinaron en especies de reservas aisladas en zonas marginales y empleadas principalmente a labores de extracción de la tierra, tanto en el ámbito minero como agrícola. Se establecieron haciendas, o grandes explotaciones agrícolas, que perduraron hasta los años sesenta y primeros de los setenta, cuando este sistema de tenencia de la tierra fue eliminado como consecuencia de la reforma agraria.

La exclusión social y económica de las poblaciones indígenas se mantuvo e incluso agravó durante la lucha de la independencia y la formación de nuevas repúblicas. En este período la segregación y marginación se vio acentuada por la nueva clase política de muchos países, con legislaciones excluyentes y perjudiciales para la población indígena, muchas de las cuales han estado vigentes hasta las últimas dos décadas del siglo pasado. Esta discriminación fue y sigue siendo parte del bagaje cultural de las sociedades de Latinoamérica de hoy en día y establece una de las primeras causas de la continua exclusión y pobreza de las poblaciones rurales de la región.

Una segunda raíz histórica de la pobreza rural se relaciona con la temprana y continua inestabilidad política de la gran mayoría de los gobiernos que conforman la región, siendo los golpes de estado, las guerras civiles y los gobiernos militares, características habituales de las historias políticas de la mayoría de los países. A esta inestabilidad política se le debe sumar la existencia de democracias limitadas e imperfectas, caracterizadas por mala gestión pública y una clase dominante corrupta; excluyendo sistemáticamente a los segmentos pobres en la participación de la vida política.

La marginación y la carencia de fuerza política imposibilitaron su incorporación a los procesos de evolución económica y mejora social. La marginación y represión se convirtieron en parte del panorama político de los años sesenta, tras la aparición en la mayoría de los países de la región de conflictos armados. En las zonas rurales estallaron estos conflictos como consecuencia de la exclusión política, social y económica de las poblaciones rurales pobres, la corrupción pública y la violación de derechos humanos. En este periodo no solo se agudizó los niveles de pobreza, sino también las violaciones de los derechos humanos de las poblaciones rurales.

Pero si bien las raíces de la pobreza rural pueden hallarse en factores políticos e históricos, es imprescindible incluir en el análisis la evolución de las economías de la región en estos treinta últimos años, la cual ha contribuido no solo a determinar los niveles actuales de pobreza sino también a definir los modelos y las características de la población urbana y rural pobre.

De esta forma, podemos identificar tres procesos relacionados con modelos de desarrollo económico:

Desde mediados de los años sesenta, CEPAL promovió un modelo de desarrollo económico de naturaleza autárquica que fue adoptado por la mayoría de los países de la región. Se basaba en el estímulo sostenido por parte del Estado, a los sectores agrícolas e industriales como factor básico para un desarrollo económico nacional autosuficiente en la alimentación y productos industriales básicos. Las políticas económicas incluían subvenciones a actividades seleccionadas, control de precios, introducción de barreras comerciales y medidas de protección fiscal en contra de productos industriales y alimentos importados. Esto generó una participación gubernamental activa en la producción agrícola, industrial y de bienes y servicios en las áreas llamadas estratégicas para el desarrollo. Este fue el periodo de la reforma agraria, en donde las instituciones del gobierno pasaron a controlar los mercados de productos locales y externos, así como muchas de las actividades económicas tradicionalmente controladas por el sector

privado, asumiendo el sector público, todos los riesgos inherentes a las operaciones de producción y mercado. (Quijandría; op cit)

Como consecuencia de ellos, en la mayor parte de los países se crearon sectores agrícolas e industriales fuertemente protegidos y dependientes de las políticas de apoyo del gobierno. Pero dado que para aplicar todas estas políticas era necesario recursos financieros que superaban la capacidad de los países, los gobiernos contrataron préstamos con instituciones financieras internacionales, activando el espiral de la deuda externa de los países de América Latina, dando comienzo a la llamada “década perdida”, periodo durante el cual, gran parte de los países estaban controlados por gobiernos militares que añadieron al gasto público corriente el costo de la compra de armamento. (Ibíd.)

Pero una combinación de cambios y evoluciones en las políticas económicas, la crisis del endeudamiento externo, la violencia interna y las complejas transiciones políticas al interior de los países, dejaron una huella de inestabilidad, un bajo crecimiento económico e incremento de la pobreza. Es por estas razones que la década de los noventa se inicia, bajo una perspectiva económica optimista, un marco de pacificación de los conflictos internos y una mayor estabilidad democrática en los países de la región.

Los distintos países, por diseños políticos propios o por presión de las instituciones financieras internacionales, inician y/o consolidan los procesos de ajuste estructural y la aplicación de las llamadas “políticas económicas neoliberales”. De ese año hacia delante la situación de la economía regional fue compleja y contradictoria, mostrándose las inconsistencias y debilidades de las economías sub-regionales y la necesidad de revisión y ajuste de las políticas aplicadas hasta ese momento. (Ibíd.)

La llamada “crisis Tequila” que afectó a México en 1994, los efectos de la crisis asiática de 1998, la crisis rusa y su posterior efecto sobre Brasil y su crisis de 1998-99 y el efecto “dominó” sobre las economías del MERCOSUR, hicieron retroceder las tasas de

crecimiento económico de Latinoamérica en 1995 y en 1999. Las crisis económicas estuvieron acompañadas del fuerte efecto del fenómeno del Niño y de la Niña en toda la región; el huracán Mitch en centro América; las inundaciones y terremotos en México y las inundaciones y deslizamientos de tierra en el norte de Venezuela. Esta combinación de eventos trajo como consecuencia un crecimiento promedio anual del PIB para la región, entre 1991 y 1999, de 1,4%, inferior al mínimo requerido para estimular el empleo y reducir la pobreza rural de los países de la región. (Ibíd.)

En este periodo, debido a las prioridades implícitas en los modelos de desarrollo económico, así como en los esquemas de las instituciones internacionales de financiamiento, las inversiones de los gobiernos orientados hacia el desarrollo agrícola y/o rural se redujeron en casi el 40%. El estímulo económico orientado hacia la actividad industrial y de servicios mayoritariamente urbana y la sistematización y modernización del sector agrario comercial y exportador, generó una paulatina reducción de las oportunidades de empleo agrícola. Además, basado en los procesos de ajuste estructural, los servicios estatales de apoyo a la producción rural, fueron severamente reducidos o eliminados, bajo la teórica formación de un mercado privado de asistencia técnica; hipótesis que funcionó para la agricultura comercial, en donde rápidamente se establecieron redes y sistemas de empresas asesoras, particularmente para las actividades exportadoras. Como consecuencia de este proceso, para la mediana y pequeña agricultura y en el de las pequeñas empresas rurales, se produjo un vacío de atención y servicios que ha agravado más aún la brecha tecnológica, la productividad y los ingresos de éste sector. (Ibíd.)

Pero así como se plantea que la pobreza rural es un fenómeno complejo, no se deben agotar las aristas que ella contenga, para su análisis. De esta forma, podemos encontrar muchos otros factores que influyen en la creación y mantención de la pobreza rural, que son necesarias de reconocer para tener una visión más amplia de la importancia de superar este problema.

Uno de ellos es el *menor acceso a tierra* al cual se ven enfrentados, pues los procesos de empobrecimiento de las zonas rurales de América Latina guardan estrecha relación con la pérdida gradual de tierras productivas que afectan a amplios sectores de la población rural pobre. En muchos casos la población ha perdido el acceso a la tierra debido a su escasa información respecto a los derechos de propiedad y a los abusos y discriminación que sufre. Otro factor determinante en la pérdida de las tierras es el hecho que no respeten los derechos jurídicos. Las consecuencias de este proceso las podemos ver a través del rápido incremento de la población rural que carece de tierras y el desplazamiento de grupos campesinos hacia tierras marginales no aptas para la agricultura y/o para la producción ganadera o las zonas urbanas.

También es necesario reconocer que la *inversión en capital humano y social es insuficiente*, pues en las zonas rurales la inversión pública en bienes de capital humano (educación y salud) es más reducida que en las urbanas. Además la calidad de la educación rural no es suficiente para que los trabajadores migratorios estacionales puedan incorporarse como mano de obra calificada en los existentes mercados laborales urbanos. Puesto que en las zonas rurales la escolarización tiene un costo de oportunidad para los hogares, correspondiente a las ganancias que pueden tener los niños, las familias optarán por efectuar esta inversión solamente si el rendimiento de la educación logra compensar dicho costo. Es por esto, que para aumentar el capital humano de las zonas rurales, es necesario intervenir sobre la oferta y la demanda, es decir, que todo incremento del gasto social destinado a las escuelas rurales se complementen con intervenciones que aumenten la rentabilidad de la escolarización, a través de las condiciones indispensables para aumentar su capacidad de ingresos, como son el aumento de la alfabetización, los conocimientos y las aptitudes técnicas de la población rural pobre y el mejoramiento de su capacidad de gestión.(Durston; 1999)

Una dificultad más para la superación de la pobreza rural, y relacionado con el punto anterior es el hecho que *no se invierte lo suficiente en las relaciones interpersonales y comunitarias*, que facilitan la comunicación, la información y el control de sus propios

bienes por parte de la población rural pobre. Esta falta de inversión en el capital social influye en la pobreza rural, pues para reducir los costos de transacción derivados del enlace al mercado, es indispensable que existan grupos económicos organizados, y porque son esenciales las estrategias colectivas, para combatir la tendencia a la exclusión resultante de la ausencia de mecanismos de protección social que incorporen y presten apoyo a los miembros más débiles de las comunidades rurales. (Ibíd.)

Existe una *insuficiente inversión pública en la infraestructura rural*, hecho que estuvo determinado por dificultades fiscales desde principio de los ochenta y ha sido otro de los factores determinantes de los niveles actuales de pobreza rural en América Latina. Esta tendencia a influido de dos maneras en la pobreza rural: reduciendo la inversión privada al faltar una inversión pública complementaria en infraestructura estratégica como sistema de riego y caminos rurales y además dicha inversión insuficiente en infraestructura impide que se reduzcan los costos de transacciones necesarios para eliminar las distorsiones de los precios, limitando la participación de las poblaciones rurales en los mercados. (Ibíd.)

Como consecuencia de las políticas de ajuste estructural aplicadas recientemente, los pequeños agricultores de la región han quedado cada vez más *excluidos de los beneficios de los servicios esenciales* de apoyo a la agricultura, pues a la brusca retirada de las instituciones estatales al sector agrícola, no se ha acompañado la prestación, a cargo de empresas privadas, de los servicios de apoyo que antes ofrecían los gobiernos, en los sectores de la investigación y extensión, el desarrollo del mercado, los servicios financieros, etc. (Ibíd.)

5. DESARROLLO RURAL

En 1975, el Banco Mundial define al Desarrollo como una estrategia diseñada para mejorar el nivel de vida económico y social de grupos específicos de la población (Querón; 1998).

Las principales corrientes de desarrollo en el territorio rural que se originan son: Desarrollo Rural Endógeno, Integrado y con Enfoque local (Junta de Andalucía, 1996)

El **Desarrollo Rural Endógeno** se define como un proceso que tiende a incrementar el bienestar de la comunidad rural mediante el establecimiento de actividades económicas y socioculturales utilizando, básicamente, sus propios recursos humanos y materiales.

El **Desarrollo Rural Integrado** hace especial hincapié en la integración de todas las potencialidades de aprovechamiento de los recursos existentes en la zona. Se intenta minimizar la utilización de tecnologías externas, poniendo especial énfasis en la movilización y el desarrollo de los recursos humanos y en la consecución de un acceso más equitativo a los medios de producción y a una más justa distribución de la renta. El Desarrollo Rural Integrado trasciende al sector agrícola, abarcando una política global que incluye aspectos de descentralización administrativa y organización de la población.

El **Desarrollo Rural con Enfoque Local** se define como el proceso de la organización del futuro del territorio y resulta del esfuerzo de concertación y planificación emprendido por el conjunto de actores locales, con el fin de valorizar los recursos humanos y materiales de un territorio dado, manteniendo una negociación o diálogo con los centros de decisión económicos, sociales y políticos en donde se integran y de los que dependen.

Este enfoque pretende contribuir al progreso permanente de la comunidad local con criterios de equidad socio territorial, y acortar distancias entre áreas económicamente

fuertes y áreas desfavorecidas. Además, según la Junta de Andalucía, la respuesta a las preguntas del mundo rural no pueden venir desde una perspectiva exclusivamente agraria, sino desde una estrategia de desarrollo integral que promueva una diversificación de la actividad económica pero que no pierda de vista la identidad cultural de las zonas ni la preservación de sus valores medioambientales, culturales, históricos y patrimoniales.

Según Querón (op cit), el Desarrollo Rural tiene que ser Endógeno, Integrado, Integral, Sustentable, con Enfoque Local y Perspectiva global. Así, el desarrollo local consiste en una estrategia que se da en el medio rural para lograr una meta de desarrollo global de la sociedad. A su nivel de implementación local, se dirige en particular a las poblaciones rurales (y en algunos casos a grupos específicos de la población rural), pero al final el conjunto de la sociedad se ve beneficiada por el mejoramiento de la calidad de vida en el campo. El campo y la ciudad son complementarios; la vida del hombre depende fuertemente de ambos, ya sea que éste habite en el área rural o en el área urbana.

Puede pensarse entonces, que las microempresas rurales podrían ser herramientas que permiten desarrollo rural, en un territorio compuesto por actores sociales que tienen una cultura característica y por un escenario físico que genera recursos naturales que pueden ser empleados por los actores sociales para la satisfacción de sus necesidades. En consecuencia, la “ruralidad” es una concepción determinada por la relación existente entre actores sociales que poseen una cultura campesina (o indígena) y que se ubican en un espacio físico diferente al urbano y al natural. (Ibíd.)

Capítulo II

DESARROLLO LOCAL

1. LO LOCAL

La vigencia de los procesos de descentralización en el ámbito político, es una consecuencia de la globalización y de la reafirmación de lo local dentro de la misma. En la actualidad los procesos de descentralización o al menos de desconcentración hacia ámbitos menores de decisión de competencia del Estado, que se manifiestan en muchos países y no solo en los países en desarrollo, son una muestra de esta reivindicación o de reafirmación de lo local como un espacio para la interacción social y construcción de proyectos de desarrollo. Por tanto, a pesar de la fuerte tendencia de la globalización, parece ser que un componente de ésta es la reafirmación de lo local.

No obstante, muchas veces lo local ha sido presentado como una posibilidad de retorno a formas sociales mejores, en las que se rescatarían los valores comunitarios de las sociedades aldeanas o se generarían canales de participación del pueblo, de la noción de desarrollo de base, y se cae en una especie de nostalgia comunitaria que no se relaciona con la estructura de sociedad de hoy en día, por lo que es necesario rescatar lo local, pero siempre tomando en cuenta que nos encontramos inmersos dentro de una estructura global, que determinará la forma en que se llevará a cabo el proceso de inserción de los aspectos más específicos de cada territorio en los globales y viceversa.

Por lo mismo José Arocena plantea que *“lo local no es sinónimo de retorno a formas comunitarias utópicas más o menos fusionadas si no que, por el contrario, es afirmación de la diferencia, de la especificidad, de la individualidad, de lo que define a cada grupo humano en particular”* (Arocena, J; 1995: 12). Importante afirmación, considerando que en conjunto con la globalización se ha generado también un proceso de uniformidad de las personas, en aspectos sociales y culturales, dado por la imposición de costumbres de sociedades más desarrolladas y que a la vista de la mayoría parecen más exitosas, es

por eso que se comienza a imitar y valorizar aspectos ajenos a los orígenes e historia de cada pueblo.

Lo local, tampoco puede ser mirado sinónimo de lo micro, si no de las necesidades y requerimientos de grupos, comunidades, gobiernos, etc., depende de donde nos situemos trabajando o analizando, por lo mismo, hay que aclarar que se trata de un concepto relativo, de una respuesta a un estado de sociedad, es decir en un momento y lugar específico, por lo que supone una definición de actor social bien precisa, además tiene que partir de una concepción integral e integradora del desarrollo y situarse al mismo tiempo en la afirmación de lo singular y de las regularidades estructurales.

Es por esto, que al definir lo local es necesario referirla a su noción correlativa, lo global. *“Cuando algo se define como “local” es porque pertenece a un “global”. Así un departamento o una provincia es local en relación al país global, y una ciudad es local respecto al departamento o provincia a que pertenece”* (Ibíd: 12). Esto nos lleva a la siguiente aseveración: nunca podemos analizar un proceso de desarrollo local si no es dentro de un contexto global, desde la sociedad en la que se inserta; además, el hablar del carácter relativo de la noción de lo local, nos permite tener presente la influencia de lo global en cada proceso de desarrollo.

No obstante, para que en el análisis se pueda reconocer la influencia o inscripción mutua de estas dos nociones relativas, es necesario que se comience por reconocer sus diferencias y lo que distingue a cada una, ya que el análisis de las estructuras globales no es suficiente o no agota todo lo que sucede en la realidad. En lo local encontramos aspectos que le son propios, que se dan en base a características particulares de cada territorio definido como local, las cuales no son simples reproducciones de lo que sucede a nivel global. Sin embargo, estas características específicas de lo local, se pueden dimensionar y potenciar a un nivel global, en base a un desarrollo local que proporcione los elementos necesarios para aprovechar las características endógenas de cada territorio.

2. DEFINICIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL DESARROLLO LOCAL.

En los inicios de las teorías del desarrollo y por muchas décadas, éste fue sinónimo de crecimiento, por lo que el análisis del tema, en su mayoría a cargo de economistas, generaba una circularidad viciosa de reduccionismo económico que poco ayudaba a entender la verdadera naturaleza del fenómeno y al diseño de formas eficaces de intervención promotora. Sin embargo, de a poco se han ido incorporando elementos que van complementando y complejizando la noción de desarrollo, como el de pobreza o nivel de ingreso, empleo y equidad, a fines de los sesenta, lo que provocó una verdadera revolución en materia de desarrollo ya que se comienzan a involucrar aspectos más subjetivos y se deja la visión tan sesgada del desarrollo como crecimiento, que se media generalmente a través del PIB agregado o del PIB per cápita.

Es así como dos décadas después se incorporan nuevas acepciones y formas de medir el desarrollo, las que son tomadas por las Naciones Unidas, a través del Índice de Desarrollo Humano, lo que ha enriquecido enormemente la idea de desarrollo, mas todavía prescinde de importantes elementos que dan cuenta de la dimensión que tiene el tema del desarrollo. Tal vez estos elementos quedan mayormente expresados en una propuesta que a pesar de no traspasar las barreras del mundo académico ha sido considerada una de las más acertadas para un verdadero desarrollo. Se trata de la propuesta conocida como “Desarrollo a Escala Humana”, con el cual se avanza en la subjetivización del desarrollo, se categorizan los recursos no convencionales y se hace hincapié en la utilización de la sinergia como motor de desarrollo. Con estas nuevas miradas del desarrollo se comienza a pensar que para entender el desarrollo se requiere de enfoques holísticos, sistémicos y recursivos, los que incorporan una visión más integral y multidimensional.

A raíz de esto, y a la consideración del desarrollo como una utopía, es que se ha producido paulatinamente una verdadera polisemia en torno al desarrollo, es decir, una multiplicidad de significados cada uno de los cuales reclama identidad única en relación

al adjetivo con que se acompaña el sustantivo “desarrollo”. Así se asiste a una verdadera proliferación de “desarrollos”: desarrollo territorial, desarrollo regional, desarrollo local, desarrollo endógeno, desarrollo sustentable, desarrollo humano y, en términos de su dinámica, desarrollo “de abajo-arriba” (o su contrapartida, “del centro-abajo”) y otros más.

No obstante, lo que hay que tener claro en cualquier enfoque de desarrollo es que desarrollarse no significa someterse a una suerte de uniformidad planetaria. La última “novedad” no es entonces necesariamente la receta a seguir por todos. Para un latinoamericano, el desarrollo significa hoy más que nunca la afirmación de la diferencia. Pero esta diferencia no es la impuesta por un “orden” mundial que atribuye funciones especializadas a las diversas regiones del mundo, sino aquella generada en el espesor de cada proceso histórico.

El desarrollo así entendido está estrechamente ligado a la constitución de una identidad colectiva. No es entonces pertinente hablar del desarrollo de un continente como si se tratara de una realidad homogénea. Incluso respecto a cada nación hay que tener en cuenta la diversidad de los procesos locales. *“Las diferencias identitarias fuertes, aquellas que actúan sobre el potencial socioeconómico aumentando su capacidad de respuesta, se encuentran en un territorio bien preciso, cuyos límites son conocidos y reconocidos por los miembros del grupo”* (Arocena, J; op.cit: 35). Por lo mismo, un desarrollo que no promueve y fortalece confianzas, reconocimientos y sentidos colectivos, carece en el corto plazo de una sociedad que lo sustente. Entonces la viabilidad y éxito de un programa de desarrollo dependerá del grado en que las personas perciban ese programa como un espacio en que su subjetividad colectiva es reconocida y fortalecida.

Hay una considerable confusión en la literatura en relación a la idea de desarrollo local. Ello se debe, al parecer, a dos causas: a) se trata de una “práctica sin teoría” y, b) es un concepto que reconoce por lo menos tres matrices de origen. Primeramente, el desarrollo

local es la expresión de una “lógica de regulación horizontal” que refleja la dialéctica centro/periferia, una lógica dominante en la fase pre-industrial del capitalismo, pero que sigue vigente aunque sin ser ya dominante. En segundo lugar, el desarrollo local es considerado, sobre todo en Europa, como una “respuesta a la crisis macroeconómica y al ajuste”, incluido el ajuste político supra-nacional implícito en la conformación de la Unión Europea; casi todos los autores europeos ubican el desarrollo local en esta perspectiva. En tercer lugar, el desarrollo local es estimulado en todo el mundo por la “globalización y por la dialéctica global/local” que ésta conlleva. (Boisier, S; 1999; 9)

Por lo mismo, existen varias formas de interpretar el desarrollo local. Este a veces se entiende exclusivamente como el desarrollo de un nivel territorial inferior, como puede ser el desarrollo de un municipio o de una región. Otras veces se utiliza para resaltar el tipo de desarrollo endógeno que es resultado del aprovechamiento de los recursos locales de un determinado territorio. En otras ocasiones hay quienes lo presentan como una forma alternativa al tipo de desarrollo concentrador y excluyente predominante, el cual se basa esencialmente en un enfoque vertical (de arriba-abajo) en la toma de decisiones.

Así, el término desarrollo local es utilizado y entendido, a menudo, de forma ambigua, lo cual obliga a un esfuerzo previo de conceptualización, a fin de poder precisar, posteriormente, la utilidad del enfoque del desarrollo local en la práctica. Así, son muchos los autores que en diversos continentes escriben sobre desarrollo local y acá se hará referencia a algunos de ellos. Curiosamente, pocos se atreven a la osadía de definir con exactitud el concepto mismo de desarrollo local.

Buarque (1999: 23/25) es uno de los especialistas que se atreve a definir el desarrollo local, algunas de sus proposiciones son las siguientes:

“Desarrollo local es un proceso endógeno registrado en pequeñas unidades territoriales o agrupamientos humanos, capaz de promover el dinamismo económico y la mejoría de

la calidad de vida de la población. A pesar de constituir un movimiento de fuerte contenido interno, el *desarrollo local está inserto en una realidad más amplia y compleja* en la cual se integra y de la cual recibe influencias y presiones positivas y negativas. El concepto genérico de desarrollo local puede ser aplicado para diferentes cortes territoriales y aglomeraciones humanas de pequeña escala, desde la misma comunidad o municipio e incluso microregiones homogéneas de tamaño reducido. *El desarrollo municipal* es, por tanto, un caso particular de desarrollo local con una *amplitud espacial delimitada por el corte político-administrativo del municipio*”

Estos planteamientos de Buarque podemos enmarcarlos en la primera matriz referencial del desarrollo local mencionadas anteriormente, como lógica de regulación horizontal.

Arocena (1997: 91), uno de los autores latinoamericanos más importantes en este campo asume una postura próxima a la tercera matriz de origen al ubicar el desarrollo local en la dialéctica global/local:

“El desarrollo local no es pensable si no se inscribe en la racionalidad globalizante de los mercados, pero tampoco es viable si no se plantea sus raíces en las diferencias identitarias que lo harán un proceso habitado por el ser humano”.

Como lo han comentado varios autores, las fuertes transformaciones que se están produciendo en el modelo de acumulación de capital plantean problemas de regulación como la gestión del mercado de trabajo o la adaptación y difusión de la tecnología moderna que las instituciones que fueron eficaces durante la última fase expansiva del ciclo, no son capaces de afrontar. Los instrumentos de intervención del Estado han perdido eficacia en la regulación de la economía, lo que produce un desajuste entre las demandas de regulación y el marco socio-institucional. De esta manera las transformaciones que están ocurriendo en el sistema de intervención del Estado adquieren carácter estratégico. Es más, como lo señala Vázquez-Barquero, la reestructuración del Estado está impulsando formas nuevas en la gestión pública como

es la política de desarrollo local. Ante un problema global de reestructuración del sistema productivo europeo, en la última década las comunidades locales han tratado de dar una respuesta a sus problemas intentando dinamizar el ajuste de los sistemas productivos locales. Algunos gobiernos locales/regionales han intervenido en el proceso, impulsando políticas encaminadas a solucionar los problemas que presenta la reestructuración productiva.

Es en este contexto en el cual uno de los máximos exponentes del pensamiento regionalista europeo, Vázquez-Barquero (1988; 129), define el desarrollo local como:

“Un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora en el nivel de vida de la población local, en el que se pueden identificar tres dimensiones: una económica, en la que los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados; otra, sociocultural, en que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo; y, finalmente, una dimensión político-administrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local”.

Todas estas formas de presentar el desarrollo local requieren matizaciones importantes:

- Desarrollo local no es únicamente desarrollo municipal. El sistema productivo local, que incluye entre otros elementos, el conjunto de relaciones y eslabonamientos productivos y comerciales relevantes para explicar la eficiencia productiva y competitividad de la base económica de un determinado territorio, no tiene porqué coincidir con las fronteras o delimitaciones administrativas de un municipio o provincia.

- Desarrollo local no es sólo desarrollo endógeno. Muchas iniciativas de desarrollo local se basan también en el aprovechamiento de oportunidades de dinamismo exógeno. Lo importante es saber “endogeneizar” dichas oportunidades externas dentro de una estrategia de desarrollo decidida localmente.
- El desarrollo local es un enfoque territorial y de “abajo-arriba”, pero debe buscar también intervenciones de los restantes niveles decisionales del Estado (provincia, región y nivel central) que faciliten el logro de los objetivos de la estrategia de desarrollo local. Se precisa, pues, de una eficiente coordinación de los diferentes niveles territoriales de las administraciones públicas y de un contexto integrado coherente de las diferentes políticas de desarrollo entre esos niveles. Las decisiones de “arriba-abajo” son también importantes para el enfoque del desarrollo local.
- Asimismo, hay que añadir que el desarrollo local no se limita exclusivamente al desarrollo económico local. Se trata de un enfoque integrado en el cual deben considerarse igualmente los aspectos ambientales, culturales, sociales, institucionales y de desarrollo humano del ámbito territorial respectivo.

En el tratamiento tradicional del desarrollo por parte de la economía convencional éste suele hacerse depender, a veces de forma casi exclusiva, de la existencia de recursos financieros. Sin embargo, pese a la importancia de la disponibilidad de recursos financieros lo cierto es que éstos pueden dirigirse a aplicaciones no productivas. La disponibilidad de recursos financieros no es, pues, suficiente. La orientación de los recursos financieros a la inversión productiva depende de otros factores básicos:

- El desarrollo depende siempre de la capacidad para introducir innovaciones al interior del tejido productivo local.
- El desarrollo depende del grado de articulación existente al interior de la base socioeconómica local.

“El desarrollo local es, sobre todas las cosas, una nueva manera de comprender y construir cada país. Por una parte, se hace visible el territorio completo, todas sus regiones, municipios y comunidades, no sólo como “problemas” o como “fuentes de diversas demandas”, sino también y principalmente como sujetos y generadores de democracia y desarrollo. Es necesario entonces romper con los enfoques que ven al desarrollo local como parte de la reforma del estado, o asociado a procesos de descentralización que, en definitiva, promueven el empobrecimiento de lo nacional y también de lo local”. (Alburquerque, F; 2003: 7)

El desarrollo local aparece como una nueva forma de mirar y de actuar desde lo local en este nuevo contexto de globalización. El desafío para las sociedades locales está planteado en términos de insertarse en lo global de manera competitiva, capitalizando al máximo posible sus capacidades por medio de las estrategias de los diferentes actores en juego. No entendemos el desarrollo local como compensación ante un “mal desarrollo” nacional, sino como una nueva forma de mirar y hacer.

Galicchio, E. (2004: 4) plantea algunos de los aspectos considerados claves a la hora de hablar de desarrollo local:

- Se trata de un enfoque multidimensional e integrador;
- Se trata de un enfoque que se define por las capacidades de articular lo local con lo global;
- Se trata de un proceso que requiere actores de desarrollo, que se orienta a la cooperación y negociación entre esos actores.

Esto significa que el desarrollo local es un proceso orientado. La cooperación entre actores públicos de diferentes niveles institucionales (locales, regionales, nacionales, internacionales), así como la cooperación entre el sector público y el privado son aspectos centrales del proceso. Para que éste sea viable, los actores locales deben desarrollar estrategias de cooperación y nuevas alianzas con actores extra locales.

En ese sentido, el desarrollo local es un proceso mucho más socio-político que económico en sentido estricto. Los desafíos son mucho más de articulación de actores y capital social, que de gestión local.

En términos más generales: (Enríquez, A. citado por Gallicchio, E; *Ibíd*: 5)

- Es un proceso de concertación entre los agentes –sectores y fuerzas– que interactúan en un territorio determinado, para impulsar, con la participación permanente, creadora y responsable de ciudadanos y ciudadanas,
- Un proyecto común de desarrollo,
- Que implica la generación de crecimiento económico, equidad, cambio social y cultural, sustentabilidad ecológica, enfoque de género, calidad y equilibrio espacial y territorial.

Con el fin de:

- *Elevar la calidad de vida de cada familia, ciudadano y ciudadana que vive en ese territorio,*
- *Contribuir al desarrollo del país,*
- *y enfrentar adecuadamente los retos de la globalización y las transformaciones de la economía internacional.*

Esto implica:

- Una visión de mediano y largo plazo, que establezca el punto de llegada y el horizonte que determina y da sentido a las acciones del corto plazo y que permita avanzar de manera gradual.
- La concertación de los agentes locales con agentes regionales, nacionales e internacionales.
- La construcción de un nuevo Estado democrático y descentralizado.
- El reconocimiento de que la realidad es diversa. Se recupera el valor de las particularidades, potencialidades e identidades territoriales. El desarrollo local se vuelve un instrumento necesario en la gestión de la diferencia. Los procesos

regionales y locales, con sus diferencias, pueden y deben ser motor del desarrollo nacional.

- Los municipios se ven como fuente de procesos y recursos que, si se generan las condiciones apropiadas, pueden contribuir al desarrollo nacional.

Los procesos de desarrollo local, y también las experiencias de gobernabilidad, se dan sobre territorios determinados. Lo local no está nunca definido a priori, sino que es, básicamente, una construcción social. La búsqueda de espacios y escalas pertinentes es clave para el trabajo que realizan varias de nuestras instituciones. Así, cuando se habla de desarrollo de un territorio, se lo concibe en relación a cuatro dimensiones básicas (Gallicchio, E; op.cit.):

- **Económica:** *vinculada a la creación, acumulación y distribución de riqueza.*
- **Social y Cultural:** *referida a la calidad de vida, a la equidad y a la integración social.*
- **Ambiental:** *referida a los recursos naturales y a la sustentabilidad de los modelos adoptados en el mediano y largo plazo.*
- **Política:** *vinculada a la gobernabilidad del territorio y a la definición de un proyecto colectivo específico, autónomo y sustentado en los propios actores locales.*

El desarrollo local como factor de democracia y desarrollo sustentable no surge por casualidad, sino como resultado del estado de cosas anterior, como una ruta diferente y alternativa de desarrollo nacional y regional. Se trata de un dilema para todos los actores, desde los partidos políticos, los actores sociales, el sector privado, las agencias multilaterales, que se plantean diversas soluciones. Aparecen alternativas muy diversas, en las cuales el desarrollo local, la descentralización y la participación de los actores son un común denominador.

3. ACTORES O AGENTES LOCALES DE DESARROLLO

Como se mencionó anteriormente el desarrollo local implica y se compone de múltiples dimensiones que deben ser articuladas, para esto es necesaria, entre otras cosas, la participación y compromiso de la sociedad en general, pero en particular y de forma imprescindible, para pensar en los procesos de construcción de identidades colectivas y de cohesión social, es necesario contar y definir en forma precisa una de sus principales categorías: la de Actor Local, ya que es preciso determinar quienes son los representantes de la sociedad encargados o responsables de llevar a cabo las estrategias de desarrollo de cada territorio.

Es por esto que Arocena, J. (op.cit:25) señala que *“La historia y el territorio se expresan en los múltiples y variados procesos de generación de actores locales. Es entonces fundamental adoptar una definición nítida de actor local, que nos permita analizar su acción en las distintas sociedades concretas”*

Una forma de definir un actor es relacionándolo con la escena social en la que desarrolla su acción. En este caso nos estamos refiriendo a individuos, grupos o instituciones cuyo sistema de acción coincide con los límites de la sociedad local. En esta definición no se incluye la calidad de la acción, sino la escena en la cual se desarrolla. Por lo que serían actores locales los vecinos organizados que intentan mejorar la calidad de vida de un barrio, de una localidad o de un área rural determinada; pero también serían actores locales quienes se organizan para mantener y reproducir una determinada situación que genera destrucción de riquezas naturales y desestructuración de tejidos sociales.

“Los actores locales son simultáneamente motor y expresión del desarrollo local” se definen tres categorías: a) los actores ligados a la toma de decisiones (político-institucionales); b) los actores ligados a técnicas particulares (expertos- profesionales); c) los actores ligados a la acción sobre el terreno (la población y todas sus expresiones

activas). El desarrollo local supone concertación, negociación, interacción entre los distintos actores. (Barreiro, F. citado por Arocena; op.cit: 26)

En este segundo tipo de definición, la noción de actor local se liga a la noción de desarrollo. Ello supone incluir en la definición no sólo la escena social en que se desarrolla la acción, sino también el aporte que la acción realiza al desarrollo local. Importa la acción en sí misma, pero sobre el sentido que el actor le da a su acción. Esto quiere decir que no todo individuo, grupo o institución actuando a nivel local puede ser considerado actor local del desarrollo o, tal vez de manera más precisa “agente de desarrollo local”. Esta distinción entre actor local (definido así por que actúa en la escena local) y agente de desarrollo local, permite evitar confusiones en la terminología.

Ubicándonos en esta definición más restrictiva *“Bajo la fórmula de actor local entendemos todos aquellos agentes que en el campo político, económico, social y cultural son portadores de propuestas que tienden a capitalizar mejor las potencialidades locales. Es fundamental en esta definición el acento puesto en “capitalizar mejor”. En efecto, se trata de buscar un mayor aprovechamiento de los recursos, pero destacando la calidad de los procesos en términos de equilibrios naturales y sociales”* (Arocena, J. citado por Arocena J; op.cit: 26)

Estos actores interactúan en un sistema de relaciones y posiciones que se denomina “campo de desarrollo municipal” entendido como un sistema de relaciones que incluye autoridades y funcionarios políticos, productores, usuarios, emprendedores y a la comunidad en general, quienes contribuyen a establecer las condiciones específicas en que el desarrollo local se produce. Se constituye como espacio de juego que engendra un interés que le es propio ligado a la existencia misma de este campo y a lo que debe ser objeto de lucha. Las estrategias están en función a los intereses de los actores y son materialización de los mismos para la obtención o disposición de los bienes del campo.

Existen diversos actores en una localidad o territorio vinculados de una u otra forma con las dinámicas económicas. (Enríquez, A; 2001: 6) Entre ellos:

- **Los gobiernos locales:** *Por varias razones deberían ser los responsables de liderar los procesos de desarrollo local.*
- **Las empresas:** *micro, pequeña, mediana, y grande y de todo tipo (producción, comercio y servicio)*
- **Centros de formación y/o capacitación:** *Para explotar o desarrollar las potencialidades que ofrecen los diversos territorios debe existir un capital humano idóneo a las exigencias del territorio.*
- **El gobierno central:** *Se requiere su intervención en áreas y aspectos estratégicos, particularmente en la creación de condiciones físicas del territorio apropiadas al desarrollo económico local. La participación del gobierno es determinante para la articulación de las dinámicas económicas locales con las nacionales.*
- **La sociedad civil organizada:** *Si el desarrollo económico de una localidad está orientado por una visión estratégica de desarrollo, ésta tiene que haber sido construida tomando en cuenta los puntos de vista de todos los actores de la localidad, dentro de los cuales la población organizada en distintas expresiones es uno de los principales y también otras instituciones de la ciudadanía como las ONG, que pueden ser de distinto tipo y en ocasiones representan un apoyo importante para las localidades en términos financieros y técnicos.*

Dentro de los mencionados el actor con mayor peso y capacidad de aglutinar es el Municipio y se considera a la comunidad como el espacio generador de las ideas acerca de las políticas de desarrollo. El Municipio tiene un protagonismo central en las políticas de desarrollo, en función de ello ha adoptado estrategias que promueven nuevos espacios de consenso y decisión. Ante los nuevos desafíos se intenta reinventar el gobierno municipal, que debe dejar de ser un simple administrador de servicios públicos, asistencialista, para transformarse en una estructura de coordinación y promoción del desarrollo económico y social local.

“El Municipio y los actores estatales son quienes poseen mayor capital simbólico por su legitimidad y autoridad, que se basa en el hecho de ser entidades de gobierno. Mientras que los actores socio-económicos poseen capital simbólico en el sentido de ser reconocidos como actores partícipes necesarios y protagonistas del desarrollo”. (Ibíd: 7)

Paradójicamente el gobierno nacional es un primer actor público a considerar. Si no hay una posición y una política activa de descentralización, compensación de desequilibrios territoriales e impulso de redes locales de instituciones de apoyo, va a ser difícil lograr avances por parte de los actores locales. Dependiendo de los marcos constitucionales y de relaciones fiscales entre diferentes gobiernos la participación nacional será más o menos imprescindible, pero puede ser muy positiva como facilitador de procesos, en la creación de reglas del juego y en el traslado de experiencias positivas de unas zonas a otras. La mera descentralización del gasto del gobierno nacional no es suficiente para generar una dinámica de toma de decisiones desde abajo. El caso del Fondo Nacional de Desarrollo Regional de Chile podría ser un ejemplo de esta situación.

“El papel de los gobiernos provinciales o municipales va a depender igualmente del marco jurídico y administrativo de cada país. No es trivial la discusión de cuál de los niveles (provincial o municipal) priorizar para el ejercicio de responsabilidades de desarrollo económico, especialmente en los casos en que no existe una tradición de gestión subnacional diferente de la municipal. En principio cabría suponer que el plano provincial o equivalente es más deseable para programas de desarrollo económico por varios motivos. Por una parte porque los ”mercados locales” no suelen ser tan estrechos como de nivel municipal, sino más bien comarcal o superior. En segundo lugar porque la creación de capacidad a nivel provincial es más económica, y puede ser más eficiente, que a nivel municipal. Aunque la combinación, y a veces abierta competencia, de funciones de uno y otro plano ha podido ser sana en países europeos, cabe pensar que en América Latina debiera de ahorrarse esfuerzos y tratar de acertar en las opciones en el primer intento”. (Llisterri, J; 2000: 6)

“Por su parte, los actores estatales (intra y extra-municipales), las fundaciones y las ONGs. (Socio-económicos) son portadores de conocimiento y de herramientas de ciencia y técnica, que constituyen el capital cultural necesario para el despliegue de las capacidades emprendedoras. En lo que se refiere al capital económico, los estatales y las fundaciones se encuentran en una situación de privilegio con respecto al resto de los actores por tener mayores facilidades de acceso al crédito para canalizarlo en inversiones a realizarse en el ámbito local”. (Enríquez, A; op.cit:8)

La breve descripción anterior enfatiza que el desarrollo local no puede ser alcanzado con la participación exclusiva de un solo sector, institución o gremio, sino, por el contrario, se requiere de la participación de diversos actores territoriales, quienes deben asumir un rol de transformadores de su propia realidad, para *“asegurar mayor eficiencia, eficacia y flexibilidad de funcionamiento, incorporando nuevas formas de organización alejadas del burocratismo y cercanas al territorio.* (Alburquerque, F; 1999: 41)

4. LA DIMENSIÓN ECONÓMICA DEL DESARROLLO LOCAL

Podemos definir el Desarrollo Económico Local como un proceso de transformación de la economía y de la sociedad local, orientado a superar las dificultades y retos existentes. Por medio de este proceso, se pretende mejorar las condiciones de vida de la población mediante la actuación decidida y concertada entre los diferentes agentes socioeconómicos locales, sean éstos públicos, privados o civiles, para el aprovechamiento más eficiente y sustentable de los recursos propios existentes. Para ello se debe poner un énfasis especial en el fomento de las capacidades de emprendimiento empresarial local y la creación de un entorno innovador en el territorio.

“América Latina ha “entrado” al desarrollo económico local desde sus propias necesidades pero también inducida por la cooperación al desarrollo. La visión ha sido

frecuentemente de tipo economicista (clusters, agencias, competitividad, etc.) y ha chocado con la debilidad de nuestros actores y gobiernos locales. Como contrapartida a esta línea de trabajo ha surgido otra, que hace hincapié en la integralidad de los procesos de desarrollo. Este discurso frecuentemente se ancla en lo social y no desarrolla líneas tendientes a mejorar la economía local. Ninguna de las dos líneas de trabajo ha sido eficaz en resolver los problemas. La principal hipótesis de este trabajo es que se debe trabajar simultáneamente en los procesos de desarrollo económico local y los de construcción de capital social, en el entendido de que los primeros son una variable dependiente de los segundos. No habrá desarrollo económico si no se generan previamente las condiciones mínimas de desarrollo social a nivel local”. (Gallicchio, E; op.cit: 8)

No existe una única interpretación del concepto de desarrollo económico local, aquí se presentan las siguientes definiciones que ayudan a entender sus aspectos principales. Por ejemplo:

“El desarrollo económico local es aquel proceso reactivador y dinamizador de la economía local, que mediante el aprovechamiento eficiente de los recursos endógenos existentes de una determinada zona, es capaz de estimular el crecimiento económico, crear empleo y mejorar la calidad de vida” (Alburquerque, F; 1996: 7)

“Es un proceso participativo y equitativo que promueve el aprovechamiento sostenible de los recursos locales y externos, en el cual se articulan los actores clave del territorio para generar empleo e ingresos para mejorar la calidad de vida de la población” (www.infopyme.cl)

“Se puede definir el desarrollo económico local como un proceso de crecimiento y cambio estructural que mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio conduce a la mejora del bienestar de la población de una localidad o una región. Cuando la comunidad local es capaz de liderar el proceso de cambio estructural,

la forma de desarrollo se puede convenir en denominarla desarrollo local endógeno” (Vásquez, A citado en www.infopyme.cl)

Los factores que integran un desarrollo económico que influya en las condiciones sociales de la localidad son los siguientes:

- Actuación e iniciativa de los actores locales que en forma concertada (particularmente pública-privada) impulsan programas y proyectos económicos.
- La intensificación y diversificación productiva con alta generación de empleo;
- Entes generadores de condiciones infraestructurales (en primer lugar gobiernos nacionales y municipales);
- Apertura de circuitos de toda la cadena productiva;
- Financiamiento, capacitación, organización asociativa;
- Asistencia técnica y financiera e incorporación tecnológica a micro, pequeñas y medianas empresas;
- Reglas de juego claras en actores involucrados
- Marco jurídico que asegura la inversión y el derecho a la propiedad
- Suficiente información del mercado;
- Elevación de estándares de calidad;
- Sujeción a los derechos laborales establecidos
- Una rigurosa protección y consideración del ambiente.

Los gobiernos municipales tienen una tarea fundamental al asumir la promoción y facilitación del desarrollo económico local y dentro de ello la prestación de servicios tanto administrativos como públicos.

El desarrollo económico local (DEL) se explica en función de cinco dimensiones básicas:

Lo territorial: El DEL se produce en un espacio geográfico delimitado por características físicas, socioculturales y económicas particulares. Su impulso obliga a

identificar diferentes territorios para que las iniciativas respondan a las características específicas y la vocación económica.

Lo económico: Analiza las relaciones económicas que se dan en el territorio, valorando las oportunidades, limitantes y fortalezas, bajo una orientación de competitividad y eficiencia.

Lo sociocultural: Pone énfasis en las personas que actúan en una zona determinada, sus formas de relacionarse, los patrones culturales y los valores que constituyen la base para impulsar las iniciativas DEL.

Lo ambiental: La sostenibilidad ambiental debe estar en armonía con las actividades económicas para no poner en riesgo los potenciales y oportunidades de largo plazo. Por eso se necesita la intervención institucional que permita disponer de normas apropiadas para proteger el medio ambiente.

Lo institucional: Se integra por las organizaciones privadas y públicas, las organizaciones sociales y comunales existentes en el territorio, sus relaciones, procedimientos y reglas de actuaciones, así como la normatividad que tiene como función el gobierno nacional y municipal. Además, lo institucional también se relaciona con la existencia de reglas del mercado y su función reguladora del sistema económico nacional. (Ibíd.)

Entendemos desarrollo económico local sostenible como: una atención permanente al ambiente, en el corto, mediano y largo plazo. El tema ambiental es un eje transversal del Desarrollo Económico y está vinculado a toda la actividad económica y social.

El Estado, las municipalidades y la población tienen la responsabilidad de propiciar el desarrollo social, económico y tecnológico que mantenga el equilibrio ecológico y prevenga la contaminación del ambiente. Esto implica que un gobierno municipal debe ponderar en todas sus decisiones en materia de desarrollo económico la consecuencia y el eventual impacto sobre los recursos naturales de la localidad.

La descentralización es importante para el desarrollo económico local, ésta consiste en la transferencia de competencias, recursos correspondientes y poder de toma de decisiones de un nivel superior (gobierno nacional) a niveles inferiores (gobiernos municipales) con el fin de fortalecer comunidades locales para que planteen sus propias prioridades y soluciones en la búsqueda del Desarrollo Humano Sustentable. Existen fuertes argumentos en pro de que la descentralización facilite la generación de recursos desde lo local para dinamizar la economía de los municipios. (Arocena, J; op.cit)

Es necesario ver la descentralización como un instrumento político-administrativo que aumenta las posibilidades de incidencia de los gobiernos locales y de la sociedad civil local en el desarrollo de su territorio de sus condiciones de vida. Además, la Política Nacional de Descentralización visualiza la descentralización como una estrategia fundamental y un medio idóneo para – entre otro – promover el desarrollo de la economía local.

5. DESARROLLO LOCAL EN ESPACIOS RURALES

Una de las maneras de entender la globalización es a través de la integración económica de los países mediante el comercio, los flujos de capital, las migraciones, los flujos de tecnología. Con el fin de la guerra fría la economía ha vivido un período de gran movilidad transfronteriza de bienes, servicios y capitales. A nivel mundial la agricultura es cada vez más especializada. En la agricultura mundial, la globalización ha significado apertura de mercados, disciplinas comerciales aceptadas por todos los países miembros de la OMC en materia de obstáculos al comercio, de medidas sanitarias y fitosanitarias, de aranceles, de medidas de apoyo interno y de subsidios a las exportaciones, así como amplios desarrollos en la inversión de la industria alimentaria, en el uso de la información y las comunicaciones para fines productivos y comerciales, desarrollos tecnológicos importantes en materia de mecanización y transportes, y uso creciente de la

biotecnología y la ingeniería genética para fines agrícolas, entre otros aspectos. (Vargas, M; 2004)

“Es un hecho contundente que el espacio rural en los países americanos ha venido evolucionando, enfrentándonos hoy a un nuevo escenario rural, basado en un carácter territorial, que permite incorporar el continuo rural-urbano y que se expresa en el desarrollo progresivo de actividades agrícolas no tradicionales y actividades no agrícolas. Profundas innovaciones han ocurrido en este campo, observándose nuevas orientaciones productivas como el cultivo de bioenergéticos, plantas medicinales, artesanías, turismo rural, forestación, agricultura orgánica, agricultura sostenible, granjas de especies menores y empresas de servicios rurales”. (D.D.R.S; 1999: 12)

En conclusión, se están produciendo cambios sociales, económicos, políticos y ecológicos que afectan a la agricultura y al medio rural y que definen también nuevas demandas de la sociedad y el surgimiento de una nueva estructura de oportunidades, que es percibida de manera distinta por cada uno de los países, en especial, atendiendo a las diferencias que marcan los distintos niveles de desarrollo.

Se han generado, así, procesos de diferenciación espacial, en los que cada territorio adquiere cierto papel productivo-económico y socio-político dentro de la compleja estructura de desarrollo nacional. Esta especificidad espacial ha dado origen a desigualdades sociales e ineficiencias económicas que muchas veces se traducen en brechas regionales evidentes. Las desigualdades, a su vez, generan un tipo particular de vinculación entre las diversas unidades territoriales de un espacio nacional, que en algunos casos se puede resumir en una relación de dependencia. La agudización de estas diferencias (por ej. disparidades entre los espacios territoriales urbanos y rurales en términos de incidencia de la pobreza, acceso a servicios públicos, etc.) impide aprovechar al máximo el potencial de recursos presentes en los territorios rurales y amenaza con dejar aún más rezagados a territorios, ya de por sí, empobrecidos. Además,

atenta contra las posibilidades de integración de las sociedades latinoamericanas, elemento crítico en el actual contexto de integración y globalización.

De acuerdo a esto, y conciente de la urgencia de encontrar mecanismos innovadores para superar las condiciones que dan origen a esta diferenciación, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) plantea una propuesta de Desarrollo Rural que busca obtener el máximo provecho de la diversidad de recursos de los territorios rurales.

“Esta propuesta parte de un conjunto de elementos de diagnóstico entre los que destacan: (a) las características de la economía rural de la región; (b) la heterogeneidad espacial y socioeconómica del sector rural; (c) la diversidad institucional y política de las situaciones locales; (d) la variedad de oportunidades y posibilidades que ofrece la población rural; (e) las diferencias ecológicas entre unidades territoriales; y (f) los enlaces entre estas unidades y el resto de la economía”. (Vargas, M; op.cit: 9)

El punto de partida del desarrollo rural es el análisis dinámico e integral de las dimensiones económica, sociocultural, ambiental y político institucional. Su objetivo es promover el bienestar de la sociedad rural, potenciando su contribución estratégica al desarrollo general de la sociedad. Su planteamiento es la formulación de estrategias e instrumentos de política que conduzcan al desarrollo territorial en regiones principalmente rurales, sobre todo en aquellas que buscan corregir desequilibrios de ingresos, tasas sesgadas de crecimiento de producción y patrones inadecuados de transporte y movimiento de bienes, así como de uso insostenible de los recursos naturales. (Echeverri, R. et.al; 2003)

“El desarrollo rural se consolida por medio de dos propósitos superiores: (a) la cohesión social, como expresión de sociedades nacionales en las que prevalecen la equidad, el respeto a la diversidad, la solidaridad, la justicia social, la pertenencia y la adscripción; y (b) la cohesión territorial, como expresión de espacios, recursos,

sociedades e instituciones inmersos en regiones, naciones y ámbitos supranacionales, que los definen como entidades integradas cultural, política, económica y socialmente”.

“El enfoque territorial pone de manifiesto: (a) el carácter polifacético de los territorios rurales; (b) la necesidad de formular políticas con objetivos múltiples e integrales; (c) la necesidad de superar el marco institucional tradicional y las inversiones sesgadas hacia lo económico; y (d) la urgencia de establecer mecanismos institucionales que promuevan un sistema participativo y abierto para formular soluciones desde la base. Todos estos aspectos inciden, directamente, en la definición y ejecución de las políticas públicas”.

“En efecto, desde el punto de vista de la gestión de las políticas públicas, el enfoque territorial subraya al menos cuatro elementos: (a) la relevancia de que el territorio se constituya en el objeto de las políticas; (b) la necesidad de desarrollar políticas públicas contextualizadas; (c) la cooperación entre agentes públicos y privados, nacionales y locales, como elemento fundamental para la gestión de las políticas; y (d) la importancia de redefinir el papel del Estado, especialmente en lo relativo a la provisión de bienes públicos, la dirección y la regulación de la economía, y la construcción de la democracia y la institucionalidad rural”. (Ibíd: 10)

Salvo en zonas con alto potencial minero o turístico, no hay desarrollo de las áreas rurales, sin desarrollo agrícola. Por tanto, el contar con un sector agrícola fuerte y pujante es una condición necesaria, aunque no suficiente para el desarrollo rural. Forzar el desarrollo rural con incentivos a la instalación de “enclaves” industriales o de otro tipo (incluso turísticos), a la “*Mezzogiorno* italiano”, ya demostró su fracaso por los escasos encadenamientos productivos y de empleo que generaban. Es posible examinar otros esquemas de fomento a actividades descentralizadas en regiones, pero normalmente ellos deberán estar ligados, inicialmente, al sector productor primario para así generar un crecimiento autosostenido. (Cox, M; 2001)

Existen, dos actividades que se pueden considerar como verdaderos subproductos de la agricultura y que pueden desarrollarse paralelamente con ella. Ellas son el agroturismo y la artesanía. La primera, aprovecha el entorno natural en que se desenvuelve la explotación agrícola para satisfacer una creciente necesidad moderna: el contacto con la naturaleza y la nostalgia por las raíces rurales de buena parte de la población urbana actual. La segunda, aprovecha la disponibilidad de tiempo libre que deja una actividad esencialmente estacional como la agrícola.

Toda esta nueva concepción de lo rural se vincula con: a) Aumento de la producción, la productividad y la seguridad alimentaria; b) Combate a la pobreza para buscar equidad; c) Preservación del territorio y el rescate de los valores culturales para fortalecer la identidad nacional; d) Desarrollo de una nueva cultura agrícola y rural que permita la preservación de la biodiversidad y los recursos naturales; e) Aumento de los niveles de participación para fortalecer el desarrollo democrático y la ciudadanía rural; f) Desarrollo de acciones afirmativas para visualizar y apoyar la participación de las mujeres, habitantes de los primeros pueblos (indígenas) y jóvenes, en el desarrollo nacional desde lo rural. (Echeverri, et.al.; op.cit)

Sin embargo, cuando hablamos de la economía de los sectores rurales, no podemos encasillarlos solo en la agricultura y sus derivados, existen actividades no agrícolas que forman un porcentaje importante de los empleos en estos sectores, 30% aproximadamente de la población económicamente activa de los sectores rurales. *“La distribución por rama de actividad es semejante en las áreas rurales que en las urbanas, lo cual sería indicación de un mayor y creciente grado de relacionamiento rural-urbano en la región. También se detecta una importante presencia femenina en el sector”*. (Cox, M; op.cit: 20)

En cuanto a los empleos en actividades no agrícolas, se ha planteado un cierto patrón de situaciones que llevan a tres paradojas: (Reardon citado por Cox, M; op.cit: 24)

A nivel micro: los hogares más pobres que, debido a su escaso nivel de capital físico y humano más necesitan del empleo no agrícola, presentan las mayores dificultades para aspirar a las fuentes de empleo mejor remuneradas, mientras los más ricos están en condiciones de buscar y obtener mejores oportunidades. Las implicancias de política que esto genera se refieren a caracterizar las principales limitantes para que los pobres rurales puedan participar en actividades rurales no agrícolas más remunerativas. Para ello sería necesario identificar oportunidades de empleo “promisorias y trabajar hacia atrás, para identificar los pasos necesarios para ayudar a las comunidades y hogares pobres a entrar en estos mercados”.

A nivel meso: las áreas con actividad agrícola más dinámica tienden a concentrar también sectores no agrícolas dinámicos, vía encadenamientos. En cambio, las zonas pobres en recursos, tienden también a tener sectores no agrícolas débiles. Esto determina la necesidad de atraer inversión externa a las áreas pobres, para lo cual es imprescindible cierta inversión pública previa. Sin embargo, se requiere que estas zonas tengan algún potencial productivo inexplorado y, que por las condiciones de fallas de mercado señaladas antes, no será factible que ocurra automáticamente por la mera operación de las fuerzas de mercado.

A nivel macro: las oportunidades y desafíos que trae aparejada la globalización y liberalización de mercados significa una mayor competencia y por tanto, menores costos de insumos agrícolas y bienes de consumo en las áreas rurales, lo que amenaza las producciones tradicionales de los pobres rurales por el efecto *crowding-out* o de desplazamiento.

“Sin embargo, en todos los casos, la presencia de actividades extraprediales incrementa los ingresos de los sectores más pobres y permite disminuir las fluctuaciones del ingreso familiar, aprovechando los períodos con escasa actividad predial. Por ello los habitantes rurales están dispuestos a emplearse aún a niveles de salario muy bajos en

períodos en que los costos de oportunidad son menores. Ello también implica reducir los riesgos asociados con la sola actividad predial” (Ibíd.: 25)

Para el diseño de las intervenciones adecuadas es necesario considerar la gran heterogeneidad de situaciones que se dan en este sector:

- Empresas rurales familiares que surgen como parte de la estrategia de supervivencia familiar;
- Empresas urbanas del sector informal;
- Productores independientes operando aisladamente y que abastecen mercados locales;
- Subcontratistas que operan bajo el control de empresas grandes;
- Empresas especializadas que operan en redes de operadores complementarios;
- Empresas que operan directamente con mercados internacionales en mercados tipo nichos.

Para los efectos del desarrollo rural no agrícola, sólo la segunda categoría sería claramente no relevante, todo el resto puede darse en el contexto rural. En general, las MIPYME se logran estructurar ya sea porque operan en áreas que no experimentan economías de escala, o que éstas son menos importantes que las deseconomías de organización, o cuando se logran insertar en mercados específicos tipo nichos, o se trata de sistemas productivos relativamente simples. Pero estas empresas también deben enfrentar múltiples imperfecciones de mercado que no enfrentan las firmas mayores. Por ello se plantea que el sector público debe diseñar esquemas de apoyo financiero y de otros tipos que contrarresten estas imperfecciones. (Ibíd.)

Capítulo III

MICROEMPRESAS

En América Latina, las microempresas han sido por mucho tiempo una importante contribución a elementos como el empleo y la producción e ingreso nacional, convirtiéndose en un importante instrumento para escapar de la pobreza. Es debido a esta importancia social, que hoy se ha comenzado a dar mucho más fuerza al estudio de ellas, tanto en Chile como en Latinoamérica, pues la realidad de estas pequeñas producciones es para muchos, desconocida.

Mayoritariamente podemos observar que las microempresas nacen como respuesta a las necesidades y emergencias de sus integrantes, para solucionar situaciones relacionadas con la exclusión social y también económica, más que como un proyecto económico planificado y con cierta sustentabilidad.

1. QUÉ ES UNA MICROEMPRESA

Las definiciones de microempresa se caracterizan por valerse de indicadores cuantificables para su realización, pues es una manera más operativa. En el caso de las microempresas, como su nombre lo indica, alude a lo pequeño.

Las variables que se utilizan en los diferentes países para definir al sector de la microempresa son, en general, los topes máximos del número máximo de ocupados y de volumen de ventas o ingresos anuales por unidad productiva, superado el cual se trata de otro sector. Los límites considerados en ambos indicadores son relativos, variando según los países. Así, por ejemplo, en Brasil la dimensión de una pequeña y/o microempresa suele ser muy superior que las que se encuentran en Colombia, Jamaica o Perú.

La utilización de parámetros cuantitativos en la definición de la microempresa es un fenómeno relativamente reciente en América Latina. Por ejemplo, en Chile si bien el año

1968 SERCOTEC había realizado un Censo de la pequeña industria, sólo a partir de 1979 el Censo Industrial comenzó a considerar a las empresas con menos de 10 trabajadores al interior del universo global de empresas (Márquez y Van Hemelryck; 1996).

Entre las definiciones provenientes de entidades gubernamentales, al interior de un mismo país, generalmente tiende a existir coincidencia y acuerdo respecto a criterios básicos de la definición en cuestión. Cuando existe una ley o un plan nacional que establece los parámetros para la definición de microempresa, encontramos que los programas de fomento y promoción tienden a valerse de la misma definición.

Respecto a las definiciones desde programas nacionales de promoción, se observa que el criterio de número de trabajadores continúa siendo el más utilizado. Sin embargo, en casos como Colombia; Chile y Perú se encuentran algunas especificaciones al interior del rango de ocupados, pudiendo así diferenciarse tipos de microempresa. Por otra parte, se observa que el criterio de número de ocupados siempre se acompaña del de ventas anuales y/o activos totales (Ibíd.).

Bajo el concepto de microempresa se ha incluido a un amplio espectro de actividades productivas que van desde la agroindustria y artesanía hasta el comercio urbano, servicios y empresas manufactureras, muchas de las cuales son intensivas en mano de obra. Individualmente no sobrepasan los 10 trabajadores y se caracterizan por ser actividades económicas de pequeña escala y con un sólo propietario. Sin embargo, se reconoce que la mejor definición es cualitativa y se propone que la microempresa sea definida como aquella unidad productiva donde trabajan los sectores más empobrecidos. (Ibíd.)

Para América Latina, el PREALC, con fines académicos y de generar propuestas de políticas hacia el sector de la microempresa, propone una definición de la microempresa según número de ocupados y su cercanía al sector informal de la economía:

“Las microempresas han sido definidas como aquellas unidades productivas que tienen un tamaño de hasta 10 ocupados y combinan características de los sectores modernos e informal. Al respecto ha sido posible establecer que en torno a un 30% del empleo en este segmento es generado por pequeñas empresas vinculadas al sector moderno, en tanto el 70% restante corresponde a ocupados en microempresas de hasta 5, con un perfil de productividad e ingresos más cercanos al sector informal urbano tradicional.” (Márquez y Van Hemelryck, op.cit: 18)

En Chile, una definición amplia de microempresa aceptada a nivel estatal, considera junto al tamaño ocupacional, el nivel de ventas, rubros y grupos ocasionales. En este sentido podemos encontrar diferentes conceptualizaciones de microempresas dependiendo de la institución y la utilidad que se le quiera dar:

La definición gubernamental define a las microempresas como “todas las unidades económicas unipersonales (trabajador por cuenta propia) y multipersonales de hasta 9 trabajadores incluido el dueño (Empleador o patrón). Que tienen un promedio de ventas brutas por mes inferior a 200 UF, y bienes de capital inferiores a 504 UF”. (www.mideplan.cl)

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) coincide también con el criterio de ventas mensuales y número de trabajadores. Agregando el criterio de activos fijos y definiendo como beneficiarios de sus programas de apoyo a la microempresa, a los trabajadores por cuenta propia, las empresas familiares, los talleres solidarios y las microempresas propiamente tales. Entiende como microempresa a “las unidades económicas caracterizadas por la producción de bienes y servicios a pequeña escala, con escasez de capital y con tecnologías relativamente precarias, ampliamente difundidas e intensivas en mano de obra” (www.fosis.cl).

Una tercera definición la podemos encontrar en la Ley de Fomento de la Economía del Trabajo del Consejo Nacional para la Superación de la Pobreza, el cual define la

microempresa en función del número de trabajadores pero también de un monto máximo de ingresos, de modo de asegurar que la Ley beneficie fundamentalmente al segmento más pobre de este sector (Ibíd.)

“Art.5: Microempresa : Entiéndase por microempresa la unidad económica-productiva, comercial o de servicios organizada por una persona natural o jurídica, que tenga ingresos brutos hasta 4.800 UF anuales y que opera con un número de entre 2 a 9 trabajadores, incluyendo a los propietarios o socios titulares de la microempresa”.

Una mirada interesante al momento de definir la microempresa, lo da la Fundación Trabajo para un Hermano, quienes además de utilizar criterios de tipo operativos similares a los del FOSIS, establece una diferenciación según niveles de acumulación (Márquez y Van Hemelryck; op.cit: 19)

“*Microempresa*: Para efectos de entendimiento definimos microempresa como aquella unidad económica productiva, comercial o de servicios que reúne de 1 a 9 trabajadores, incluyendo a los propietarios o socios titulares de la microempresa, que tengan un capital no superior a las 500 UF y ventas promedio mensuales inferiores a 200UF”.

“*Microempresa en desarrollo*: aquellas que tienen permanencia en el tiempo, son capaces de generar estabilidad y/o aumento de empleo y de ingresos para sus miembros, operan con cierto capital y tecnología y con canales de comercialización regulares y tienen capacidad de capitalizar. Sus decisiones de endeudamiento se vinculan más con oportunidades de negocio o procesos de crecimiento que con crisis de financiamiento”.

“*Microempresa sustentable*: aquella que permanece en el tiempo, genera estabilidad en empleo e ingresos, opera con tecnología conocida y probada sin mayores innovaciones, tiene una cartera de clientes habituales y el empresario es adverso a altos niveles de endeudamiento.”

En términos generales, puede afirmarse que existen dos formas de definir a la microempresa: una en términos cuantitativos, como lo anteriormente referido, y otra en términos cualitativos. Es importante tener en consideración siempre estos dos aspectos, porque son los dos pilares que la definen.

Aquellas definiciones que apelan a la cuantificación de determinadas variables, con cortes muchas veces relativamente arbitrarios (cortes por número de empleados, productividad del trabajo, del capital, etc.) pueden hacer caer a los programas en “filtraciones” no convenientes de beneficios, dado que lo que puede ser un nivel deprimido en un sector no necesariamente lo es en otra rama. Lo que esta heterogeneidad quizás determina es que, más que definirse “una” política hacia la pequeña y microempresa, tenga que hablarse de varias políticas hacia el sector, dependiendo de los rasgos esenciales de subconjuntos de beneficiarios (CINTERFOR, citado en Pérez y Jofré; 2000: 23).

Las características cualitativas generales que presentan las microempresas se pueden describir de la siguiente forma:

“Son un conjunto de 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. Los ciclos de producción de estas unidades están estrechamente asociados a las necesidades básicas del productor y su familia, operan con bienes de capital de “segunda mano”, por lo que su rendimiento es bajo y los costos de mantenimiento son sumamente altos”. (Ibíd: 24)

Como trabajan contra pedido, las microempresas se abastecen de insumos en el mercado minorista, con lo cual el tiempo que se pierde en la compra es tiempo que se reduce en la

producción. Además, los precios que pagan en el mercado minorista son superiores a los que obtendrían con mayoristas, si compraran volúmenes mayores. Por esto, con frecuencia, bajan la calidad de los insumos para competir en el precio, lo que implica bajar la calidad del producto que ofrecen, y así se crean dificultades de colocación en el mercado. Al operar al margen de la protección estatal, o carecer de recursos, no reúnen los requisitos básicos para acceder al crédito público, terminando en el crédito personal del minorista, que además de ser costoso los encadena permanentemente.

Los precios que fijan están también vinculados a las necesidades de ingreso que tengan en la coyuntura y casi siempre sin considerar la reposición del equipo o herramientas. 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.

Muchas de estas pequeñas unidades están articuladas a empresas más grandes, las cuales colocan en estas unidades insumos o partes del proceso productivo, pero muchas veces de forma que detrás de una aparente relación productor - cliente, se esconde una relación patrón - empleado, con todo el problema social que genera.” (Ibíd: 6)

Otras caracterizaciones realizadas para microempresas en general, nos permiten observar temas que en el punto anterior no fueron señaladas, por lo cual nos permite complementar una visión más amplia. En ellas encontramos que:

Las microempresas abarcan amplias y diversas actividades y funciones, donde el rasgo más 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. (MIDEPLAN; 1998).

Las actividades de estas unidades se sitúan en un vasto espectro de rubros productivos, están ubicadas en sectores urbanos y rurales, e integradas por familias, en calidad de asociaciones de trabajadores en condición independiente o asalariada, formales o informales, indistintamente, y si bien tienen una gran presencia numérica y de capacidad de generar empleo, estas unidades se caracterizan, en lo principal, por la insuficiencia de medios materiales y financieros, además de oportunidades de operar de manera estable en el mercado. Otra característica es el empleo de tecnologías más intensivas en el uso de la mano de obra y más simples en relación a empresas de mayor tamaño, lo que constituye un indicador de bajo nivel de capital (Del Pino y García; 1997).

En cuanto a su forma de producción, en general es sobre pedido más que en serie, lo que se explica por la escasez de capital de trabajo para comprar insumos o productos, o la falta de acceso a fuentes de financiamiento para este mismo fin y la vulnerabilidad comercial, que no les permite arriesgarse a mantener stock para la venta (Ibíd.).

Al interior de estas unidades productivas se establece un vínculo entre sus miembros, incluido el o los dueños, más horizontal y cercano en términos personales, los cuales se relacionan con intereses comunes y aspiraciones compartidas. Existe una mayor tendencia a establecer lazos solidarios o asociativos al interior del grupo (Del Pino y García, 1997). El aprovechamiento de las relaciones familiares y de amistad suele sustituir el precario acceso a los mecanismos de apoyo del Estado. (Márquez y Van Hemelryck; op.cit)

2. CÓMO SURGEN ESTAS INICIATIVAS ECONÓMICAS

La Vulnerabilidad Social está directamente relacionada con el tema de la pobreza. Se asocia a procesos tales como la educación, la seguridad social, la salud y los derechos de ciudadanía, entre otros; afectando a individuos, grupos y comunidades en distintos planos del bienestar, grados, formas e intensidades, manifestándose de diferentes formas dependiendo del territorio en que se desarrolle.

Se manifiesta de diversas formas, siendo la primera la “fragilidad e indefensión de los sujetos o comunidades frente a los cambios producidos en el entorno. La segunda el *desamparo* institucional del Estado que no aporta en la protección y fortalecimiento de sus ciudadanos. La tercera tiene relación con la *debilidad interna* para afrontar de manera adecuada los cambios de la persona o del hogar y transformarlos en oportunidades. Por último la inseguridad permanente que paraliza y no permite pensar estrategias y actuar para lograr mejores niveles de bienestar.” (Fundación para la superación de la pobreza; 2005:6)

Esta condición de vulnerabilidad en el sujeto, la familia o grupos, se da ante el menor cambio en el escenario económico, pudiendo caer fácilmente en una situación de pobreza.

El emprendimiento económico llevado a cabo por personas en situación de pobreza surge como estrategia de sobrevivencia frente a situaciones de vulnerabilidad económica y social. Las familias en situaciones de crisis o riesgo social, como lo es el desempleo, generan mecanismos de respuesta entre los cuales se encuentra el desarrollo de actividades económicas por cuenta propia.

El emprendimiento en pobreza puede ser definido como “la acción emprendedora que desarrollan familias en situación de pobreza como una manera de sobrevivencia, pero que también puede derivar a una actividad económica con fines de lucro y llegar a convertirse en una microempresa consolidada”. (Ibíd: 7)

Quienes comienzan un negocio para sobrevivir utilizan todos los recursos que tiene a mano, ya sean físicos, financieros o sociales. También pueden hacer uso de recursos humanos, ya sea por sus características personales emprendedoras o de las destrezas de un oficio.

Contar con características emprendedoras básicas es un elemento fundamental para dar continuidad a este tipo de iniciativas económicas. Así, muchas veces, aquellas personas en situación de pobreza que inician un emprendimiento y no presentan estas características, no logran consolidar su negocio, teniendo que buscar otras estrategias de sobrevivencia.

Se definirá como “emprendedores” a “aquellas personas que tienen ciertas capacidades que les permiten desarrollar de forma exitosa una actividad económica independiente y reflejan características personales asociadas a resultados positivos en sus iniciativas en términos de autoconfianza, tolerancia a la frustración; también actitudes y conductas vinculadas a la búsqueda de información, responsabilidad, eficiencia y calidad. Estos elementos son relevantes a la hora de ofrecer un buen producto o servicio. Pero también tienen que ver con las capacidades intelectuales vinculadas a la creatividad, la orientación a metas, capacidad de resolver problemas, de planificar, de detectar y actuar en las oportunidades, de reconocer sus propias limitaciones”. (Ibíd: 10)

Las microempresas, son consideradas como “emprendimientos en pobreza”. Esto, ha incidido en grados importantes de invisibilidad y desconocimiento de sus particulares características y necesidades y, por tanto, en una insuficiente oferta de políticas e instrumentos de apoyo para su consolidación como actividad económica sustentable para muchas familias de escasos recursos.

Los emprendimientos que generan las personas en situación de pobreza en muchas oportunidades son una fuente laboral digna, una actividad independiente que puede reportar mayores ingresos en comparación a un trabajo asalariado, sobre todo en aquellos emprendedores que no tienen la calificación suficiente para optar a mejores puestos de trabajo. Del mismo modo, el trabajo independiente evita enfrentarse a situaciones laborales que menoscaban a la persona, como puede suceder en labores de muy baja calificación. (Ibíd.)

3. CONTRIBUCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS

En tiempos anteriores, en Latinoamérica, las unidades productivas pequeñas, tales como los talleres de artesanado y vendedores por cuenta propia, eran considerados como un aspecto negativo de la economía, pues pertenecían a un “sector informal” y que por ende operaban sin legitimidad, a través de una “economía clandestina”.

Pero hoy esta situación lentamente ha comenzado a cambiar, y se ve a las microempresas con cierta generosidad, pues se considera una fuente de modesto sustento para la gente pobre.

Los microempresarios son vistos hoy como personas que producen bienes y servicios, que crean empleos y contribuyen a la economía de sus países, aunque no en una escala mayor, y por ende son apreciados pero también comprendidos, pues a diferencia de los empresarios más grandes, sufren grandes desventajas, siendo la falta de acceso a créditos la necesidad más común. (Schejtman, A; 1998)

Podemos ver entonces, que en América Latina y el Caribe, al igual que en el mundo desarrollado, la pequeña producción ocupa un lugar muy destacado, sobre todo en la generación de empleo e ingreso para amplias capas de la población, y en la difusión territorial del progreso técnico y el crecimiento económico (Albuquerque; 1997).

Representan 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; op.cit). Cobran real importancia, pues influyen en diferentes aspectos de la vida social de los países, influenciando en tópicos como el Empleo, la Equidad, la desconcentración de la producción y crecimiento económico.

En relación al empleo, se ha constatado que contribuyen con más del 80% de los puestos de trabajo que hoy existen, siendo casi la totalidad de las que se han creado en las últimas décadas.

Por su menor tamaño, el pequeño monto de capital que requiere en promedio y por la confusión que en muchas de ellas existe en los roles de propietario, gerente, a veces operador y trabajador, contribuyen de alguna forma en el logro de una mayor equidad, ya que el desarrollo de ellas va contribuyendo en mejorar la distribución de los ingresos y también de las oportunidades.

Podemos observar, que en los países de Latinoamérica, generalmente las grandes empresas se ubican en el centro, en el caso de Chile, en la región metropolitana, como también en localidades muy puntuales en el resto del territorio, en donde se suele construir enclaves productivos. En cambio las microempresas tienden a cubrirlo todo, a lo largo y ancho de los países, existiendo incluso en los lugares más remotos. Por ello, el fomento de la microempresa contribuye a una mejor ocupación del territorio, al asentamiento de poblaciones a su alrededor (si ellos no existieran) o al potenciamiento de ellos, siendo mucho más provechosos en los sectores rurales; también contribuye al fomento del desarrollo regional y a una mayor equidad en términos de desarrollo territorial, colaborando en el necesario proceso de desconcentración de la actividad productiva, hecho que necesariamente requieren los países democráticos.

Otra contribución es hacia el crecimiento económico, pues cuando las microempresas se encuentran asociadas o encadenadas productivamente pueden ser potenciales agentes de desarrollo económico, ya que pueden expandir las exportaciones nacionales, precisamente por abastecer mercados de aspectos identitarios en los países desarrollados, quienes valoran los productos diferentes, artesanales y con un alto valor agregado, que tenga calidad tecnológica y que se caractericen por ser producidos en forma ecológica. (www.sercotec.cl)

Finalmente, favorecen la integración de las actividades productivas, ya que juegan un rol importante en la estructura de los sectores económicos (industrial, transporte, forestal-maderero, etc.), al permitir o facilitar los procesos de modernización empresarial que, a su vez, elevan también la productividad de las grandes empresas y del Estado.

“En muchas cadenas productivas hay etapas en que las pequeñas empresas están mejor posicionadas – sea por especialización, territorialidad o transversalidad – para ofrecer bienes o servicios a otras empresas sea a través de encadenamientos anteriores (proveedores de materias primas, equipos, servicios), posteriores (elaboradores, empaquetadores, comercializadores), o laterales (servicios de consultoría, mantención, capacitación, publicidad)”. (Pérez, y Jofré; op.cit: 11)

4. CAPITAL SOCIAL Y MICROEMPRESAS

Las personas pueden ser sujetos y beneficiarios del desarrollo humano cuando logran combinar esfuerzo individual y acción colectiva. Las personas tienden a atribuir al esfuerzo personal una importancia mayor para su bienestar que aquella que adjudican a las políticas del Estado. Dicha valoración de la iniciativa individual suele estar acompañada de un considerable grado de autoconfianza. En general el futuro personal suele ser visualizado con mayor optimismo que el desarrollo futuro del país. Las iniciativas colectivas en cambio, parecen debilitadas. Aparentemente la economía capitalista de mercado y los procesos de globalización y de individuación ofrecen pocos incentivos morales y materiales a la acción colectiva.

En esta sociedad moderna el capital económico predomina por sobre el capital simbólico y en este sentido, los microempresarios en su condición de tales, poseen un capital económico bastante escaso, que en definitiva los determina y va demarcando su campo de acción. Sus capacidades competitivas, así como, el ámbito de sus competencias están

bastante restringidas al sector donde habitan, ya que, tienen escasa capacidad de movilidad, circunscrita al espacio físico de la población o comuna donde viven.

Sin embargo y a pesar de las desventajas financieras, existen algunos casos de microempresarios bastante exitosos, que logran expandir sus redes de relaciones más allá de la estrechez de la población, arriesgando a llevar sus negocios a otras localidades e incluso a otras ciudades. En este sentido, han sido capaces de ampliar sus capitales sociales, movilizando otros recursos, como información, contactos con familiares en otras ciudades o en el campo y que van a actuar como intermediarios, etc. En este sentido, cabe preguntarnos qué hace el éxito o fracaso de una pequeña empresa (ya sea, comercial, intelectual, financiera, etc.) Y desde este enfoque, la fuerza determinante será la forma en cómo cada uno de los microempresarios usan los recursos que poseen. (Rebolledo; 2004)

Resulta cada vez más nítido que el progreso de los países debe estar sólidamente asentado en la articulación adecuada de tres tipos de capital: el físico (recursos naturales), el humano (vital en la llamada sociedad del conocimiento que se está extendiendo en el mundo) y el social.

Se habla de Capital social para destacar el aporte creativo de determinadas formas de organización, para dinamizar y potenciar la vida social. “Abarca rasgos de la organización como confianza, normas y redes que puedan mejorar la eficiencia de la sociedad, facilitando acciones coordinadas” (Putman, citado en www.plataforma.uchile.cl). Se trata de una asociatividad que genera confianza social y lazos de cooperación, la cual se intensifica cuando se encuentran respaldadas por la vigencia de normas de reciprocidad y contribuyen al bienestar general. Este concepto se hace importante pues se refiere al nuevo protagonismo de la sociedad, de cara a las insuficiencias del Estado y del mercado. La capacidad de la gente para participar de forma organizativa en la gestión de los problemas sociales adquiere una relevancia decisiva.

Uno de los aspectos relevantes del capital social, es la asociatividad, la cual, al nivel económico se refleja prioritariamente en lo que se conoce como “construcción de redes”. Para el sector empresarial de cualquier tamaño, es un recurso fundamental para su capacidad de gestión productiva, y ello no es contradictorio con la adhesión a principios de competencia e interés individual.

En relación a este antecedente entre microempresarios de diferentes rubros, la formación de redes es una tendencia que comienza a tomar cuerpo en América Latina. No son pocas las organizaciones empresariales del sector estructurado que han creado canales de comunicación con este empresariado de origen popular. Ellos son concientes de la necesidad de articulación flexibles, o eslabonamientos productivos entre empresas grandes, medianas, pequeña y microempresas, para tener éxito en la dura competencia de la economía globalizada y para la generación de empleo productivo. (Ibíd.)

De esta forma, el capital social que cada microempresario posee, va a hacer en gran medida la diferencia con relación al poder económico que cada uno tenga en su campo específico, pues no solo es necesario una eficacia social referida a una “influencia” ejercida por una microempresa sobre otra a través de un tipo de interacción específica, sino que la persona como individuo tenga un capital simbólico, que tiene que ver con la forma como éste se posiciona frente al mundo y como lo enfrenta; cuales son sus herramientas intelectuales, de personalidad, de conocimientos, etc., con las cuales, aborda la problemática de entrar, conocer, mantenerse y crecer en el campo de un determinado negocio.

Esta relación entre microempresario y estructura, y microempresario y relaciones sociales, que se ve dificultada generalmente en sectores de escasos recursos pues su campo de acción se ve limitado a poblaciones, comunas o territorios, le permite una mayor pertenencia al campo económico. Por lo que lograr el hábito de conocer estos procesos e internalizarlos permite lograr en ellos un posicionamiento social a favor de la constitución de redes de apoyo.

Una forma de apoyo son las instituciones ligadas a las microempresas. En los últimos años los microempresarios han comenzado a ser apoyados, en la entrega de financiamiento, información y capacitación, a través de una serie de instituciones del Estado, las que conforman una red de ayuda. Sin embargo, esta ayuda tiene una contrapartida, pues el Estado a su vez va a exigir de ellas una serie de reglamentaciones. Muchas de estas microempresas están en situación de informalidad, con relación a la normativa vigente. Entrar en el sistema normativo de formalización como empresas propiamente tales, por una parte les permite acceder a una serie de beneficios, pero por otra, les impone unas exigencias que antes no tenían, como el pago de impuestos, por ejemplo, o la regulación sanitaria para el caso de aquellas productoras de alimentos.

Se establecen entonces, relaciones de fuerzas entre los diferentes agentes que participan en el campo económico. El Estado exige de las microempresas el cumplimiento de ciertas normas, pero por otra parte, las microempresas al entrar en el sistema, pueden también utilizar su capital social para ejercer presiones sobre el Estado y obtener de él la modificación del juego en su beneficio. En este sentido, es posible el logro de una gran fuerza mediante la unión entre las diversas microempresas de un sector determinado, a través de la creación de Asociaciones de Microempresarios, las cuales, al afiliarse con agrupaciones similares de otros sectores geográficos, van a conformar Confederaciones y estas podrán ejercer un poder mucho mayor frente al aparato de Estado, para ir obteniendo normativas que les beneficien y les protejan de los embates de la economía. (Rebolledo; 2004)

Segunda Parte
MARCO REFERENCIAL

Capítulo IV
POBREZA Y DESARROLLO RURAL EN CHILE

1. EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE POBREZA RURAL

El tema de la pobreza rural si bien se remonta a la existencia misma de las primeras agrupaciones - poblacionales del Reino de Chile, su discusión irrumpe en el debate social y sectorial muy tardíamente, sólo a partir de la segunda mitad del siglo XX. Es en esa fecha cuando aparecen los primeros aportes cuantitativos y localizacionales que dan una dimensión nacional de su significación e implicancias. Previo a ellos se reconocen sólo referencias ocasionales y poco sistemáticas. No nos debe sorprender la tardía discusión de estos temas en nuestro país. En el mundo también observa el mismo comportamiento. Las distintas aproximaciones relativas al subdesarrollo y los efectos del retardo económico y extrema pobreza, el retardo económico sobre la convivencia democrática y paz mundial son francamente un fenómeno de post-guerra

No obstante la información disponible en Chile a partir de los Censos de Población y Vivienda, realizados en el país, sistemáticamente a partir de los años 1835, para el caso de la Población y 1952 para la Vivienda, en los que es posible evidenciar indicadores objetivos de calidad de vida, los primeros trabajos específicos relativos al tema de la pobreza rural datan de la década del 50, comienzos del 60. Trabajos de Domínguez, O (1961 y 1963), del propio Ministerio de Agricultura (1957 y 1960), contribuyen a explicitar la existencia y profundidad del tema, no solo al interior de la sociedad agraria, sino que también, en la sociedad nacional.

Con posterioridad, la discusión tenida lugar en el contexto de la reforma agraria, puso el tema de la pobreza rural en un primer plano. La primera ley de Reforma Agraria (Ley N° 15.020) aprobada el año 1962, es producto de una iniciativa del gobierno norteamericano para toda América Latina, establecida en el contexto de lo que se dio en llamar la Alianza para el Progreso, consistente en un programa de cooperación regional

con aquellos países que introdujeran reformas efectivas en sus sistemas provisionales, electorales y de tenencia de la tierra.

La institucionalidad pública creada a partir del año 1965, como soporte a los importantes cambios estructurales que el sector agrícola comenzó a evidenciar, contribuyó a elevar la calidad de la información disponible respecto a este tema en el país. Si bien el foco principal de atención de los gobiernos de la época, estuvo centrado en el proceso de Reforma Agraria, utilizado monocausalmente, como paradigma explicatorio del comportamiento económico y social de la agricultura chilena en las décadas posteriores a la gran depresión (1930), la institución responsable del desarrollo del minifundio en Chile, el Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario, INDAP, aportó también con nutrida información en la que establece con claridad la correspondencia existente entre el fenómeno minifundiaro y la extrema pobreza rural.

Las nuevas concepciones sobre el desarrollo rural en relación al tema de la superación de la extrema pobreza, tiene que ver principalmente con aspectos de mejoramiento de la calidad de vida, de la calidad del trabajo y de la relación de la población con su entorno (rural y pequeños poblados). Se trata de intentar reproducir condiciones de vida semejantes entre todos los habitantes y todos los territorios de una nación. Un tema que se encuentra garantizado constitucionalmente en la mayor parte de los países desarrollados.

La concepción de desarrollo rural y en este contexto, la superación de la pobreza, es realizada desde una concepción sistémica, que está implícito en la definición de la Agenda 21 y la Agenda Hábitat, que nuestro país ha suscrito a través de acuerdos internacionales. Esta concepción supone la articulación de conceptos e instrumentos, cuyos efectos generan complementaciones, sinergia o el sustrato fundamental para la puesta en operación o interacción de otros. En síntesis una secuencia de aplicación instrumental que se inicia en aspectos normativos y se continúa con aquellos de

naturaleza operacional, así como también la combinación de instrumentos de planificación formal, con aquellos de carácter informal. (Magel, H; 1996: 144).

Existe consenso hoy día, que la pobreza se presenta como un fenómeno multidimensional, que abarca aspectos, materiales y no materiales relativos al ingreso, a la salud, a carencias generales de desarrollo humano tales como libertad, dignidad, autoestima, es decir, los derechos de primera, segunda y tercera generación donde todos estos elementos están directamente correlacionados entre sí.

Durante los últimos años, Chile ha logrado reducir sustancialmente los índices de pobreza, sin embargo, este logro no ha sido equitativo desde el punto de vista social, territorial y generacional. El concepto de equidad como factor de crecimiento ha sido una falencia que se ha mantenido a través del tiempo, generando un desarrollo desigual entre los habitantes del país. Las diferencias más significativas es posible observarlas en la dicotomía urbano – rural y entre los grupos poblacionales ubicados en zonas centro, respecto a aquellas más periféricas, tanto dentro de las propias regiones, como entre las regiones del país.

En este nuevo enfoque la pobreza puede quedar mejor comprendida por la inexistencia o evidente insuficiencia de los elementos constitutivos de las funciones existenciales básicas, que en el caso del sector rural son las siguientes:

- Acceso a canales efectivos de participación activa.
- Acceso in situ a mejoramiento del marco general de funcionamiento de las explotaciones agrarias.
- Tratamiento y diseño del desarrollo local en niveles jerárquicos con capacidad de respuesta efectivas
- Garantía de acceso a la institucionalidad pública (centralizada y descentralizada) y privada, con reales oportunidades de interacción.

- Mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes rurales en su espacio vital.
- Acceso a niveles de calidad de vida y oportunidades de desarrollo compatibles con el progreso experimentado por la sociedad en su conjunto.
- Profundización de la conciencia colectiva del valor intrínseco de cultura rural.
- Empoderamiento de los grupos organizados en la defensa de sus intereses corporativos.
- Sustentabilidad y proyección de la atractividad y multifuncionalidad de los poblados rurales.

En este enfoque entonces, la expresión del desarrollo y análogamente, de la pobreza, es aún más amplia y no se restringe exclusivamente a la calidad de vida y oportunidades de desarrollo de la población. La consideración sistémica del desarrollo determina la existencia de sectores más dinámicos, donde éstos se expresan plenamente y otros más retardatarios, lugares aquellos, donde se expresa el síntoma más evidente de la pobreza, cual es, el de la migración, estancamiento o “vaciamiento demográfico”.

2. DESARROLLO RURAL EN CHILE

El marco político-económico y político-agrario que ha regido el desarrollo agrícola en el último medio siglo, puede ser subdividido en cuatro períodos, los que no necesariamente coinciden con las magistraturas de los distintos presidentes del país.

A. Período pre-reformista (1952 - 1964)

Fue durante el gobierno del Presidente Ibáñez del Campo cuando se tomó conciencia de la necesidad de modernizar el sector rural, afectado por las consecuencias de la estrategia de crecimiento desbalanceado, iniciada a partir de la década del 30. Los efectos de las medidas pro-industrializadoras significaron para el sector agrícola una

reducción de su rentabilidad, desincentivando la inversión. Parte importante de la explicación a esta situación debe ser buscada en la política de precios agrícolas seguida desde los años 40, la que apuntó a fijar precios máximos de los bienes alimenticios, con un claro objetivo de favorecer a los consumidores urbanos.

Por su parte, la política económica de los años 50 está fuertemente determinada por las recomendaciones que realizara la Comisión Klein-Saks (consultora asesora de los gobiernos latinoamericanos en el análisis macroeconómico años 40 y 50), en el sentido de establecer un adecuado control de la inflación, a través del efecto combinado de medidas de política monetaria y fiscal. La eliminación de las subvenciones a algunos productos importados, el fin de los controles de precios, el mejoramiento de la legislación antimonopolio, el fin de la política de reajustes de sueldos automáticos y la reorganización del servicio público, son otras de las medidas propuestas.

En el ámbito agrario, la reorganización del Ministerio de Agricultura, la implementación de un Servicio de Extensión, la estructuración de un Consejo de Investigación Agraria, el desarrollo de la industria y lechera, el inicio de programas de protección fito y zoonosanitaria y el desarrollo del Plan Ñuble o Chillán son algunas de las medidas que se desatacan. El Plan pretendía concentrar los esfuerzos del Estado, para lo cual el instrumental de diversificación productiva, el fomento a la inversión intra y extrapredial, constituían las medidas de primera elección.

La extensión agrícola de la década del 50 apuntó a la difusión del uso de insumos modernos en la agricultura. Para ello el precio de los fertilizantes fue subvencionado, se otorgaron créditos de inversión y de operación a tasas de interés preferenciales, así como también se transfirió a los usuarios sólo parte de los costos de su flete ferroviario.

Desde una perspectiva político-agraria y de extensión agrícola, interesa destacar también el esfuerzo desarrollado en torno al Plan Chillán. En efecto, Chillán una amplia zona agraria, fuertemente afectada por el terremoto del año 1938, registraba en la década del

50 los indicadores sociales (educacionales y de vivienda) y económicos (ingreso y estructura productiva) más decaídos de la zona centro-sur del país.

Por otra parte, la tarea desarrollada por el Servicio de Extensión del Ministerio de Agricultura, institución que posteriormente fue reemplazada por el Instituto de Desarrollo Agropecuario, INDAP, apuntó a apoyar la organización y abastecimiento de insumos tecnológicos modernos (crédito) a sectores de pequeños agricultores minifundistas de la zona centro-sur del país. De significación política agraria es también la promulgación del DFL 244 de 1953, que establece el salario mínimo agrícola, medida que benefició a unos 290.000 trabajadores rurales.

Durante el gobierno de Jorge Alessandri Rodríguez (1958–1964) la política económica continuó la ejecución de las recomendaciones de la Misión Klein-Saks, explicitándose el objetivo de utilizar al mercado como mecanismo de regulación económica. Los elementos centrales del programa económico dijeron relación con la búsqueda de la estabilidad de la moneda, la estabilización de los precios en general, la eliminación del déficit fiscal y la atracción de inversiones extranjeras. El programa de estabilización de los precios significó importantes costos para el sector agrícola, atendido el énfasis en la política salarial, los que fueron soslayados con un régimen impositivo más benigno para la agricultura y una fuerte subvención al empleo de fertilizantes, el que según Crosson (1970) llegó a significar una reducción de un 40% del precio real. No menos importante es la inversión en obras públicas que se realiza en estos años, lo que significó a la agricultura importantes externalidades.

En materia política agraria destaca la reorganización del Servicio de Extensión, la consolidación de un sistema de crédito a pequeños agricultores, que elevó el número de usuarios de 520 en 1960 a 20.000 en 1964. También en 1960 es fundada la Empresa de Comercio Agrícola, ECA, sucesora del Instituto Nacional de Comercio, responsable de ajustar la oferta y demanda de productos agrarios.

El punto de mayor relevancia de la política agraria se da en el marco del Acta de Acuerdo de Montevideo, firmada en el año 1962 y que estableció las bases para la formulación de la primera Ley de Reforma Agraria (Ley 15.020). Dos reglamentos de la Ley, ambos aprobados en 1963, el RRA 20 que norma la constitución de Cooperativas Campesinas y el RRA 21 que fijó el salario mínimo en dinero para los trabajadores agrícolas, tuvieron posteriormente una significativa importancia en el desarrollo rural chileno.

La ley 15.020, si bien tuvo un efecto moderado en lo que a beneficiarios (920 familias) y a superficie respecta (1% de la superficie de riego del país), originó un importante debate en torno a la alicaída situación de la agricultura, sostenedora de un proceso de industrialización sustitutiva, iniciado a consecuencias de la Gran Depresión.

B. Período reformista (1964 – 1973)

Al igual que en el período anterior, el gobierno del presidente Eduardo Frei Montalva (1964 - 1970) intenta llevar a cabo una política económica que permita establecer un programa de desarrollo con estabilidad. La vinculación del crecimiento del país con la realidad del sector agrícola fue planteada por el presidente Frei en su primer mensaje a la nación: *“Es un hecho no discutido, que uno de los puntos más críticos de nuestro desarrollo económico reside fundamentalmente en el atraso del sector agrícola”* (Mensaje Presidencial; 1965: 47).

Durante el gobierno de Frei se da inicio a un período de aplicación de reformas drásticas en el ámbito agrario, las que serán profundizadas posteriormente durante el gobierno del presidente Salvador Allende Gossens (1970 – 1973). En la discusión respecto al subdesarrollo del sector agrario se confrontan dos visiones paradigmáticas:

Una, sostenía que las causas del retraso debían ser buscadas en la política de precios agrícolas, seguida con posterioridad a la Gran Depresión, es decir, la estrategia de

industrialización sustitutiva (Bray, J; 1966). Esta política significó un detrimento de la rentabilidad del sector y una pérdida de su capacidad para atraer nuevas inversiones. La política de precios máximos, así como también la política cambiaria desvincularon los precios internos de los internacionales. Los permanentes cambios en las regulaciones y el marcado dirigismo estatal motivaron al empresariado agrícola a buscar mejores destinos en los sectores favorecidos, limitando su actividad productiva a rubros tradicionales, los que gracias a una favorable política de crédito y subvenciones a los insumos permitió sostener limitadamente el autoabastecimiento alimentario del país.

La otra interpretación paradigmática del subdesarrollo agrícola es de corte estructural. Centra su búsqueda en “un” elemento explicatorio que satisfaga el debilitado comportamiento económico y social que tiene el sector. Para el enfoque estructuralista, elementos de participación política y social y acceso a la salud, vivienda y educación de la población rural, son puestos en una misma jerarquía que aquellos propiamente económicos, tales como: balanza comercial, crecimiento de la producción, inversión, entre otros. La base de las reflexiones se encuentran en el estudio de CEPAL (1965) y CIDA (1966) realizado en seis países latinoamericanos en el que se establece que la constitución agraria de estos países - centrada en el latifundio - es la causa explicatoria fundamental del retraso socio-económico.

El programa agrario del presidente Eduardo Frei recogió el enfoque estructural, proponiéndose durante su período dar acceso a la tierra a 100.000 nuevos propietarios. Una nueva ley de Reforma Agraria (Ley 16.640) fue aprobada en 1967 después de dos años de discusión parlamentaria.

“Por costosa que sea esta Reforma Agraria, más caro resultaría al país postergar esta decisión inevitable. Los que no quieran realizarla dentro de un ambiente democrático, mañana tendrán que sufrirla en violencia y desorden” (Mensaje Presidencial; 1966: 26).

La envergadura de la Reforma Agraria (R.A.), hizo necesario la generación de una institucionalidad propia para la aplicación del proceso y para el apoyo crediticio y de transferencia tecnológica: la Corporación de la Reforma Agraria, CORA. La Reforma Agraria pasó a ser el tema central de la política agraria, el resto del instrumentario quedó subordinado a acciones que se realizaban en el marco del proceso reformista. La igualación del salario mínimo agrícola e industrial (Ley 16.250), el establecimiento del derecho a sindicalización (Ley 16.625) y los reglamentos de funcionamiento de Cooperativas de Reforma Agraria y Campesinas, son normas que trascendieron al proceso reformista. Durante el gobierno de Frei 20.976 familias tuvieron acceso a la propiedad de la tierra (3.564.000 ha.).

La estructuración definitiva del Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA), la formulación del Plan Nacional de Desarrollo Agropecuario 1965-1980, el que se propone acciones de innovación agraria, vinculada a la producción hortícola, frutícola, ganadera, así como un activo desarrollo de programas de control fito y zoonosanitario, producen un impacto relevante en el deteriorado sector agrícola nacional.

En el gobierno de Salvador Allende (1970-1973) la política económica del gobierno apuntó a:

“superar el capitalismo en Chile y a la concreción de una sociedad socialista. Redefinir la estructura de propiedad, redistribuir el ingreso y desarrollar la presencia de los trabajadores y el pueblo en la conducción de la economía”, fueron objetivos explícitos del quehacer económico, (Mensaje Presidencial; 1972: VIII). El gobierno del presidente Allende sostenía la tesis que la capacidad productiva instalada en el país estaba subutilizada. En consecuencia, un aumento de la demanda (mejores salarios y redistribución del ingreso) haría reaccionar a las empresas con un incremento de la oferta y consecuentemente, una elevación del PIB.

A nivel político agrario, el eje del accionar del Estado estuvo centrado en la R.A., la que debía ser *“rápida, intensa y masiva”*, por cuanto en opinión del presidente Allende, *“la*

política agraria seguida en los últimos 20 años ha sido fundamentalmente una sola”, (Mensaje Presidencial; 1972: 233). Durante los 33 meses de gobierno se expropiaron 6.297.000 ha., involucrando a un total de 37.270 familias campesinas. La lucha contra la inflación no fue hecha a costa del sector agrícola. Es más, los precios oficiales tuvieron una leve tendencia al alza, con gran estabilidad. Los déficits productivos fueron compensados con una activa política de abastecimiento de ECA. Digno de mencionarse también son los programas de crédito operados sobre la base de INDAP y CORA, los programas de alfabetización campesina y la continuación de los programas fito y zoonosanitarios, impulsados por el Servicio Agrícola y Ganadero, SAG.

La extensión agrícola en este período tuvo un definitivo carácter capacitador. La alfabetización de un importante contingente campesino fue un objetivo de primera instancia. Debe recordarse que conforme al Censo de Población y Vivienda del año 1960, un 34% de la población rural era analfabeta.

C. Período post-reformista

1975 – 1990

La llegada de los militares al poder se produce en momentos de una profunda crisis política, social y económica. La lucha contra la inflación a través de medidas de corte monetarista constituye el punto central del programa de “recuperación económica”. La inflación alcanzada el año 1974 (376%) hizo aconsejable la utilización de todos los medios disponibles (reducción de la oferta monetaria, pérdida de poder adquisitivo de sueldos y salarios). Durante la segunda mitad de la década del 70 el Estado reprivatizó parte importante de las industrias y empresas que se encontraban en su poder, con la excepción de las empresas de energía, sanitarias y del cobre. La disminución del déficit fiscal y la reorganización del sector público, son las causas que explican el alto nivel de desempleo.

La política de precios, según las autoridades de la época, debía expresar adecuadamente los costos de producción. De esta manera concluye el período de controles, fijaciones y subvenciones estatales, que se habían mantenido en la economía por más de cuarenta años.

El cambio en las orientaciones político-económicas se hizo sentir en la agricultura. Algunas de las medidas adoptadas en materia agrícola dijeron relación con: la reorganización de las reparticiones públicas vinculadas al sector, la liberalización de los mercados y búsqueda del establecimiento de condiciones de competencia, el fin del proceso de R.A. (Decreto Ley 2.247 de 1978), reducción de la disminución de los aranceles, la apertura internacional y la diversificación productiva.

En materia de desarrollo rural el principal esfuerzo del gobierno de la época se orientó a finiquitar la R.A., un proceso considerado por las autoridades de la época como negativo. Concluido el proceso un número aproximado de 47.000 campesinos accedieron a la propiedad de la tierra. De esta manera se estructuraba un importante sector de agricultura campesina familiar, integrado por campesinos minifundistas, arrendatarios, medieros y agricultores familiares, provenientes estos últimos de procesos de colonización y reforma agraria. Su significación humana y productiva representaba hacia inicios de los años 80 cerca de un 17% de la población nacional y un 45% de la superficie agropecuaria.

La reinserción de Chile y de su agricultura a la economía internacional, supuso importantes costos para la producción tradicional (cereales y rubros industriales), pero junto con ello abrió importantes perspectivas para nuevos rumbos productivos vinculados principalmente al sector hortícola y frutal. La década del 80 fue una década de crecimiento. La llegada de nuevos capitales, nuevos empresarios, la existencia de un mercado de la tierra, la apertura comercial y una adecuada lectura de los escenarios comerciales y tecnológicos en los que se desenvuelve la agricultura mundial, hicieron

posible una transformación productiva. La apertura internacional de la agricultura chilena, contribuyó a la proyección comercial de otros sectores de la economía chilena.

La disolución de la CORA y su reemplazo por ODENA (Oficina de Normalización Agrícola) en 1979, significó que INDAP asumiera la función de extensión agrícola y transferencia tecnológica al sector reformado, abandonando de hecho y dejando sin cobertura a su tradicional sustrato histórico; el área de minifundistas. Es interesante establecer que el eje ordenador de la política agraria cambió, desde el que consideraba la fuerza motriz del desarrollo a la capacidad del Estado de modificar las estructuras agrarias (tenencia fundamentalmente), a otro, en el que la empresa privada, la innovación productiva y el mejoramiento del conocimiento serían los elementos distintivos.

1990 - 2005

El período que se analiza corresponde a los gobiernos de don Patricio Aylwin Azócar (1990- 1994, don Eduardo Frei Ruiz-Tagle (1994-2000) y Ricardo Lagos Escobar (2001-2005). Desde el punto de vista político económico y político agrario los gobiernos de la concertación tienen una clara homogeneidad. La recuperación democrática de Chile, tras 17 años de dictadura militar, no modificó sustancialmente los lineamientos centrales de la política económica definidos por el gobierno anterior. El estricto control sobre los agregados monetarios y el esfuerzo por mantener bajo control el gasto fiscal - medidas económicas más características de la década del 80 - son mantenidas durante estas administraciones como principios fundamentales. A lo anterior se agregan decididas acciones en materia de integración económica internacional, ya sea bajo el sistema de acuerdos bilaterales, o bien de carácter multilateral, la privatización de empresas públicas, programa que como se señaló, había sido activamente desarrollado en la segunda mitad de la década del 80 y la atracción de inversión extranjera, particularmente vinculada al sector de recursos naturales (renovables y no renovables), comunicaciones y energía.

El control de la inflación siguió siendo el principal objetivo de la política económica., utilizándose para este efecto el control sobre los agregados monetarios y la tasa de interés. Algunos programas sociales, en particular en el campo de la educación y de la salud, formaron parte del concepto “crecimiento con equidad”, para lo cual se incrementaron algunos impuestos y se perfeccionó el sistema de recaudación y control impositivo. El combate a la extrema pobreza da inicio a nuevos programas de diversa índole, tanto en el sector urbano, como rural.

La década del 90 fue muy favorable para la economía chilena, no obstante el deficiente comportamiento observado por los indicadores económicos durante el año 1999. El PIB del país creció durante la década a una tasa anual de 6,5%, el desempleo tuvo un valor promedio durante la década de 7,4%, en tanto que la inflación observó un valor promedio anual algo inferior a 6%. Durante el primer quinquenio del siglo XXI, el PIB se redujo a un valor cercano al 4% promedio de crecimiento anual, en tanto que el desempleo se elevó a un promedio de 10%.

El esfuerzo internacionalizador ha significado que aproximadamente un 35% del PIB sea exportado, jugando el sector forestal, frutícola y vitivinícola un papel destacado.

La Política Agraria del período se centró en los nuevos objetivos de comercio exterior y las consiguientes necesidades de transformación productiva de la agricultura chilena. Fomento a las exportaciones, misiones empresariales, participaciones en ferias, fomento a la innovación tecnológica (riego y nuevos rubros), desarrollo tecnológico y nuevos programas de transferencia tecnológica son algunas de las acciones desarrolladas durante la década. Nuevos programas de extensión, mayor cobertura y nuevas áreas de trabajo (minifundistas) son tal vez el elemento más característico de la Política Agraria del período. Destaca la elección de comunas pobres como foco de asignación de programas de mejoramiento tecnológico por parte de INDAP.

En materia de precios agrícola se mantuvieron las bandas de precios para los principales rubros tradicionales, decayendo sensiblemente sus precios debido a la mayor competencia internacional, principalmente de aquellos países con los que suscribieron acuerdos comerciales. La decadencia de los precios de los rubros tradicionales de consumo interno (cereales, industriales, granos secos y lácteos) y la emergencia de alternativas productivas de transformación agroindustrial (hortalizas, frutas y vinos) son características del período, modificando notablemente la estructura agraria de algunas zonas.

3. ESTRATEGIAS DE DESARROLLO RURAL IMPULSADAS Y SU APORTE A LA SUPERACIÓN DE LA POBREZA RURAL

Corresponde en este punto revisar el posicionamiento del tema de la pobreza rural en el contexto de las distintas estrategias de desarrollo rural, así como también la coherencia y consistencia de los enfoques del desarrollo rural con el desafío de superación de la pobreza.

A. La localización del problema

El proceso histórico de desarrollo económico que experimentan las naciones y sus estructuras administrativas y productivas deja al descubierto la postergación y retraso de vastas áreas territoriales, sectores de la producción y significativos grupos humanos. La natural tendencia de las actividades humanas de atraer a sus integrantes a los sectores más dinámicos, determina en el hecho la generación de estructuras duales de desarrollo.

Junto a sectores modernos desde el punto de vista económico y tecnológico, concentradores de capital humano; bien equipados en cuanto a la infraestructura social, productiva y cultural, subyacen otros sectores, peor dotados en recursos naturales y productivos, distantes; zonas por lo general expulsoras de mano de obra, envejecidas en

su estructura etaria y con una disponibilidad muy limitada de infraestructura económica, social y productiva.

No sólo el sector agrícola, o parte de él al menos, ha estado marcado por esta tendencia. En la historia nacional es posible documentar situaciones similares en el sector minero (plata, salitre y carbón) y con una menor importancia áreas pesqueras y portuarias. No obstante lo anterior, el sector rural por su dimensión humana y territorial para la mayor parte de los países latinoamericanos, ha sido quien ha concentrado con una mayor elocuencia los efectos de la postergación y deterioro en aspectos relevantes de su infraestructura y productiva.

No es de complejo análisis el determinar las causas del deterioro aludido. Ya en la fase colonial de la historia agraria los repartimientos originales tendieron a privilegiar a aquellos sectores mejor dotados en cuanto a recursos naturales y mejor ubicados respecto a las líneas de comunicación del proceso colonizador. Otras importantes áreas geográficas adquirieron desde el origen un carácter marginal. Los repartimientos que se establecieron correspondieron por lo general a caballerías y peonías, es decir, entregas de tierras menores, correspondiente a oficiales de baja graduación y soldados del imperio español conquistador de Chile.

La evolución posterior de las zonas mejor dotadas, significó que las mercedes de tierra, de pastos y de agua diera origen a la Hacienda y posteriormente al Latifundio, en tanto que las áreas marginales dio paso a la formación del fenómeno Minifundiaro, cuya expresión madura data ya desde hace dos siglos y que hasta el día de hoy se manifiesta tan significativamente.

Las zonas mejor dotadas corresponden por lo general a la Depresión Central de la geografía chilena ubicada desde la VI a X Región, entre las Cordilleras de los Andes y de la Costa, agregándose a ésta la denominada Cuenca de Santiago y algunos valles transversales del Norte Chico (III y IV Región). En estos territorios se ha concentrado la

actividad agrícola de mercado externo e interno, la infraestructura productiva (caminos, ferrovías, obras de regadío, packing, plantas de frío, agroindustria e industria vitivinícola, entre otros) y social.

Las zonas marginales coinciden principalmente con la Cordillera de la Costa en ambas vertientes entre la V y X Región, la precordillera y cajones andinos, la zona de secano del Norte Chico y producto de colonizaciones más recientes, áreas de la X y XI Región.

En estas zonas los déficit en materia de infraestructura familiar, social y productiva son manifiestos. Vías de uso temporal, intransitables en invierno, ausencia en vastos sectores de energía eléctrica, agua potable y sistemas de eliminación, inexistencia de servicios telefónicos, embancamiento de esteros y ríos con serias consecuencias para la zonas agrícolas y falta de protección de cursos de agua e inundaciones. A esta situación se agrega un acceso más que limitado a servicios educativos, de salud, de vivienda y de seguridad social.

En consecuencia podemos señalar que hoy día, la ruralidad en el país observa una realidad dicotómica: a) aquella localizada en las zonas mejor dotadas de infraestructura y b) aquellas que se localizan en zonas marginales de agricultura, por lo general fuertemente deteriorada en cuanto a sus recursos naturales y concentradora de situaciones de pobreza rural.

La primera, por su ubicación central, cercana a la red urbana y de comunicaciones del Chile Central y Centro-Sur, accede en tiempo y distancias a un desarrollo infraestructura satisfactorio. La inversión en este sector data desde tiempos de la colonia, pero muy especialmente a partir del primer siglo de vida republicana de la historia de Chile (1818-1925). En este período y como resultado de la extracción agraria de la clase política y dirigencial del Estado de Chile, se destinaron al sector importantes obras de infraestructura; principalmente obras de riego, puentes, ferrovías, caminos y sistemas de acumulación de agua.

La ruralidad del sector distante de la red urbana, aquel sector de zonas marginales, es radicalmente distinta. Se trata de una vasta área que topográficamente y productivamente es diferente de la anterior. Una zona de serranías y de pequeños valles intermontanos, con mayor pluviometría que el sector central, con pequeñas localidades pobladas y con una limitada infraestructura productiva derivada de las restringidas posibilidades productivas del área. Se trata también de un sector que manifiesta agudos procesos socioecológicos derivados del uso de los recursos naturales, es decir, una zona que concentra de manera superpuesta activos procesos de degradación del suelo y pobreza rural.

B. El efecto de la migración campo - ciudad

La pobreza rural ha acompañado el devenir del campo chileno, desde la existencia de las primeras instituciones coloniales. Lo sorprendente es establecer que la magnitud del problema y el tratamiento político agrario y social que han tenido una importancia inversamente proporcional. Si a mediados del siglo XX el componente pobre de la población rural sobrepasaba el 50%, con un 40% de la población rural en relación al total nacional, es decir, 1,3 millones de pobladores rurales representaban el valor absoluto de la pobreza. A mediados de la primera década del presente siglo, el valor absoluto representa a 0,65 millones de personas. Es decir, la proporcionalidad de reducción de la población rural respecto al total es más dinámica (40% a 13,4%) que el ritmo de decrecimiento de la población rural pobre.

Análogamente, en el sector urbano, el número de pobres (e indigentes) expresados en términos absolutos ha variado de 1,3 millones en el año 1970 (ODEPLAN; 1975) a 2,6 millones hacia el año 2005. Lo anterior nos permite señalar que la migración campo ciudad, ha transferido población pobre rural al sector urbano y por la vía de este expediente han logrado revertir su condición de pobreza. Siendo la V y X región donde se observa una mayor pérdida de población rural.

La migración campo-ciudad ha sido el mecanismo preferente que ha utilizado la población rural para superar su condición de pobreza, expresada en desempleo y subempleo, escasas oportunidades de estudio, acceso a la vivienda y saneamiento básico, entre las principales causas. Son estas condiciones las que determinan el comportamiento “expulsor” del sector agrícola, tan característico de la estrategia del tipo “big push”, utilizada a partir de la Gran Depresión de 1930.

C. Efecto de las principales medidas de política agraria en la pobreza rural

Más allá del tema del síntoma más evidente de la disparidad de desarrollo urbano-rural, que se expresa en un balance migratorio exacerbado desde zonas de alta ruralidad a zonas urbanas, interesa examinar el efecto de las principales medidas de desarrollo rural sobre los patrones de pobreza rural observados en el país.

El efecto de las medidas de cambio tecnológico

El fomento del cambio tecnológico en la agricultura reconoce en lo que a cambios en la estructura productiva respecta tres momentos distintos en la historia del país.

a) El primero de ellos en el siglo XIX, más concretamente hacia mediados de siglo, cuando el patrón cerealero de la zona central del país, es matizado con una importante búsqueda de alternativas productivas vinculadas al sector frutícola, vitícola y ganadero. El rol jugado por la Sociedad Nacional de Agricultura fundada en el año 1838 fue en este sentido fundamental en la difusión y adopción de innovaciones en la agricultura chilena. Los cambios en la estructura productiva son acompañados de importantes inversiones en materia ferroviaria y de la infraestructura de riego. El mercado de la tierra, desactivó tempranamente el sistema de mayorazgo desde casi el inicio de la vida independiente de Chile y las mayores oportunidades productivas de mediados de siglo, elevaron el precio de la tierra, la que vinculaba a ella no sólo aspectos meramente productivo, sino que también a una importante población campesina relacionada a la

gran propiedad mediante la institución del inquilinaje. Cuando el desarrollo tecnológico es limitado, el valor de la tierra está dado fuertemente por la disponibilidad de mano de obra, capaz de ponerla en producción. Los mayores requerimientos laborales, producto del cambio productivo, fueron modificando los estadios iniciales del inquilinaje (mediero o minifundismo interno), hacia formas de trabajo más estructuradas (peón obligado, voluntarios). El minifundio externo por su parte fue el responsable de satisfacer los requerimientos de trabajo estacional que la nueva estructura productiva planteaba.

b) Una segunda fase es de naturaleza mixta, asociada a cambio productivo y uso de insumos agrícolas modernos (fertilizantes) se deriva a partir de la estrategia sustituidora de importaciones, que impulsó en el país el cultivo de oleaginosas, remolacha, arroz, maíz híbrido principalmente a partir de la década del 40, en el caso de la remolacha y el raps, de la década del 50. Durante este período se subsidió el uso de nitratos, así como también los fletes ferroviarios. Estas medidas, asociadas a otras vinculadas a fijaciones de precios, tenían como objetivo la obtención de precios de alimentos baratos, medida que apuntaba al control inflacionario. El franco carácter industrializador de la estrategia atrajo masivamente población rural a los polos de desarrollo industrial: Santiago, Valparaíso y Concepción. Interesante resulta constatar que entre los años 1930 y 1960 migraba un 1,2% anual de los activos en la agricultura, tasa que se eleva en la década 1960 – 1970 a 2,84%, (Rojas; 1982: 24).

El efecto de la política de estímulo a la producción de cereales significó que en la década del 50, la superficie de los cereales “gluténicos” (trigo, cebada, centeno y avena) bordeó el millón de hectáreas. Los efectos en el empleo, al tratarse de rubros extensivos, fue limitado, consecuentemente en la mitigación de la pobreza rural fueron más que limitados, toda vez que el objetivo fue puesto en los asalariados y pobres urbanos.

c) Es evidente que desde mediados de la década del setenta y hasta nuestros días se inicia en Chile una segunda fase de cambio productivo, de similar envergadura a la

descrita para el siglo XIX y que sintéticamente puede ser resumida como la sostenida sustitución de cultivos anuales por cultivos permanentes, en particular en la zona centro-sur del país. Un proceso de cambio que también ha incorporado al agro chileno a una nueva generación empresarial.

Tan relevante como lo anterior son los cambios ocurridos en la estructura del empleo. El proceso de cambio de la estructura productiva ha elevado la demanda de trabajo temporal. Es así, que mientras el empleo permanente en el período 1965 - 2003 decrecía a una tasa de - 1,43 % anual, el empleo estacional se incrementaba a razón 2,5 % anual. La tasa general de empleo en el sector agrícola creció en el interperíodo a un valor cercano al 1%. Es importante dejar establecido que se ha producido también una importante cuota de sustitución de mano de obra agrícola por mecanización, ya que los costos de importación atendiendo el bajo valor de la divisa y la reducción general arancelaria han reducido los costos de la maquinaria importada.

El efecto de las políticas de apertura comercial y la consiguiente creación de comercio en la superación de la pobreza es de carácter indirecto, específicamente mediante el expediente del empleo estacional. Un reciente estudio comparativo en las últimas tres décadas, elaborado a partir de la estructura productiva y demanda de trabajo de la Región más agraria de Chile, la Región del Maule, (VII Región), pone en evidencia el impacto del cambio de la estructura productiva en la relación Mano de Obra (MO) temporal y permanente (Rojas, A. et al; 2005).

Es dable preguntarse a este respecto, que no obstante la posibilidad de que 400.000 chilenos, muchos de ellos ahora de localización urbana, accedan a sistemas laborales de 120 a 210 jornadas anuales, puedan efectivamente por este sólo expediente superar las condiciones de pobreza y equidad acceso, fenómeno que lo entendemos por cierto de naturaleza mucho más integral.

Junto con lo anterior es menester examinar el efecto del “boom” exportador en el nivel de salarios agrícolas (Carter, M. et al; 1996: 51), hacia fines de la década del 80 el nivel de salario, en relación a los años 70, fue cayendo debido principalmente al nivel de desorganización del trabajo estacional, lo localizado de su demanda y al hecho de que tenga un fuerte componente femenino. Los mismos autores establecen el escaso efecto que ha tenido la estrategia en la pequeña propiedad, la que en el hecho los ha “bypassado”, al establecerse limitaciones de acceso objetivas a la pequeña agricultura de acceder a economías de escala e inserción internacional. (Carter, M. op. cit: 58)

El efecto de las medidas estructurales

Durante una década, específicamente entre los años 1962 y 1973, la política agraria del país, al comienzo sutilmente y hacia fines del período intensamente, estuvo centrada en el tema del cambio estructural, específicamente la modificación del sistema de tenencia de la tierra. La falta de cumplimiento del sector agrícola en lo que a su contribución al desarrollo económico y la búsqueda de un paradigma explicatorio de esa situación, estableció en la dicotomía o “complejo latifundio – minifundio” la raíz explicativa del retardo.

Sobre esta base se inició un proceso de cambio estructural que en el hecho erradicó el latifundio chileno, generándose a partir de este proceso unas 40.000 propiedades agrícolas familiares. El beneficiario principal de este proceso fueron inquilinos de los ex-fundos, un grupo que durante el proceso de reforma agraria había superado su condición inicial de pobreza, gracias a programas de desarrollo en las unidades reformadas relativas a vivienda, alfabetización, capacitación técnica, organización productiva y social, principalmente. No obstante a lo anterior, otras 20.000 familias inicialmente incorporadas al proceso de reforma agraria, no recibieron los beneficios de este proceso, siendo la mayoría de ellos expulsados de las cooperativas de asignatarios y asentamientos campesinos. Muchas de estas familias permanecieron en pequeños poblados rurales, en condiciones objetivas de pobreza rural e indigencia.

Parte de las propiedades asignadas originalmente a los campesinos (derechos de asignación) fueron vendidas y traspasadas a nuevos inversionistas en distinta proporción, según zona geográfica. En aquellas zonas de mejores potencialidades productivas (zona central) el proceso fue más dinámico, en tanto que más al sur del país, este proceso observó una menor velocidad. Se estima que cerca de un 40% de las propiedades agrícolas asignadas fueron traspasadas durante la primera década. (ICIRA; 1977, 1978 y 1979 y Rojas y Reyes; 1987). Parte de estos asignatarios originales, convergieron también a poblados rurales en condiciones de pobreza.

El otro componente de la dicotomía, el minifundio, fue promovido durante el período mediante programas de asistencia técnica y crédito (consumo e insumos). El número de beneficiarios se incrementó de 9.964 en el año 1964 a 62.542 en el año 1973. Los montos en dólares de cada año en el mismo período se incrementaron de mill US \$ 3,16 a mill US \$ 18,9 (Rojas, A. op cit: anexo VIII). La organización de la propiedad minifundiaria fue también activamente promovida, aumentando su número de 26 Cooperativas Campesinas en 1964 a 222 en el año 1970 y 237 el año 1973.

Si bien es cierto que es posible establecer un conjunto de medidas de apoyo al desarrollo de la propiedad minifundiaria, no existen estudios que puedan determinar el efecto que éstas tuvieron en la superación de su condición inicial de pobreza. Estudios posteriores de la pobreza rural tienden a sobreponerla a la condición de minifundio, sistema de tenencia que involucra a unas 150.000 familias, localizadas principalmente en 3.666 “bolsones de minifundio”, (INDAP- Proplan; 1977 y Rojas, A; 1984: 110).

No obstante haberse casi duplicado el presupuesto público orientado al sector agrícola en el período 1964-1973, de 3,4 % a 6,1% (promedio 1971 – 1973) del PIB, los efectos de la aplicación presupuestaria no reconocieron a la pobreza rural como fenómeno. El expediente productivo fue el enfoque dominante y sobre esa base se operaron instrumentos que mostraron un alcance más que limitado.

A modo de resumen se puede establecer la capacidad limitada del proceso de cambio estructural de contribuir a la superación de la pobreza rural, particularmente del sector minifundista. Las medidas aplicadas al estar orientadas a instrumentos convencionales de organización, capacitación y crédito de consumo, no modificaron los patrones de desenvolvimiento social y de acceso a empleo e ingreso extrapredial. Existe una real asimetría entre el tratamiento recibido por el sector involucrado por la reforma agraria, donde sí hubo progresos, y la atención recibida por el minifundio, aún en su dimensión productiva.

4. LOS ENFOQUES VIGENTES QUE IMPACTAN EN LA POBREZA RURAL

La relación causal entre definición y reducción han llevado a Kanbur y Squiere (1999) a plantear que “la definición de pobreza es el motor para la selección de políticas”. Un tema que en nuestro país no encuentra un ajuste en la definición global de políticas, pero sí en la aplicación de algunos de los instrumentos utilizados por los servicios de los distintos ministerios que tienen impacto en el sector rural y por Organizaciones no Gubernamentales ONG’s.

Coincidiendo con Fernández (1984: 261), la aplicación de medidas de desarrollo ocurridas en Chile ha obedecido ya sea a corrientes “estructuralistas” o aquellas de la “modernización”, ambas “segmentos” de interpretación de otras de mayor carácter sistémico. Es en este contexto donde se pueden examinar los distintos “approaches” utilizados.

Si por ejemplo examinamos la institucionalidad responsable del desarrollo rural, INDAP centró su esfuerzo institucional de las décadas del 70, 80 y parte importante del 90 en el expediente tecnológico de la transferencia tecnológica, sustentado en la difusión de innovaciones y en el aumento de la producción agrícola. Un modelo de Interacción Social denominado de Capacitación y Visitas operado desde arriba. Los contenidos de

este modelo apuntaron en esencia al mejoramiento de las capacidades tecnológicas de agricultores tradicionales, en rubros tradicionales.

Con posterioridad a partir de mediados de la década del 90, la diversidad de instrumentos desarrollados por INDAP, además de lo operado por otros servicios del Ministerio de Agricultura y otras reparticiones públicas, ante la complejidad de la tarea y la dificultad de encontrar una herramienta más “paradigmática” que contribuya más decididamente a objetivo de innovación técnico-productiva y empresarial, desarrolla un conjunto de nuevos instrumentos. Estos contribuyen al desdibujamiento del servicio público de extensión agrícola, al agregar a sus tradicionales tareas de crédito y asistencia técnica, aquellas de información de mercados, organización, fomento al riego y a la gestión empresarial, entre otras.

El Proyecto de Desarrollo Campesino, PRODECAM es uno de los instrumentos que aparece interesante en el período al incorporar el enfoque de Desarrollo Local e instrumentos que van más allá de los estrictamente productivos (Gestión para el Desarrollo Local, para el Desarrollo Sustentable de los Recursos Naturales y para los Negocios y Empresas Campesinas). También en esta línea destacan los Programas PRODECOP, en especial los orientados a comunas pobres de secano (PRODECOP – SECANO), los que se concentraron en las comunas más pobres del país de la VI a VIII Región (Navidad, La Estrella, Lolol, Curepto, Pelluhue, Coelemu, Trehuaco y Portezuelo),

Programas de Salud (de cobertura municipal), de Vivienda Rural, de Fomento a la Microempresa (FOSIS), de Educación (escuelas más pobres), se presentan como aportes a una situación de deterioro, carentes de una coordinación sistémica general o local, no obstante los esfuerzos desplegados muchas veces por sus ejecutores de establecer caminos de diálogo y acción conjunta. Se trata en consecuencias de decisiones del sistema político, que reconociendo un grupo objetivo particular, (target group), son

adoptadas teniendo en consideración la perspectiva de aproximación la mirada y la dinámica evolutiva de cada una de las instituciones.

Otro actor indirecto del desarrollo rural, que no corresponde en *stricto sensu* al marco definitorio de la política agraria, pero sí social, son los Gobiernos Regionales (GORE). Éstos, a través de la asignación del Fondo Nacional de Desarrollo Regional FNDR impactan decididamente en la población de más bajos ingresos del país. El criterio de selección de los proyectos corresponde en parte importante del presupuesto a “Convenios de Programación”, es decir, acuerdos de financiamiento entre reparticiones nacionales (Ministerios) y fondos regionales, decisiones de inversión adoptadas con lógica central, que son desconocidas por sus beneficiarios.

Los proyectos son aprobados por el Consejo Regional, tomando en consideración diversos aspectos, pero en especial su “rentabilidad social”, es decir, el impacto sobre la población. El mecanismo de evaluación como es lógico de suponerse privilegia a las áreas de mayor concentración poblacional, que corresponden inequívocamente a sectores urbanos y peri - urbanos. Por esta vía, los bolsones de pobreza han tenido una escasa articulación en lo que son los programas típicos de financiamiento regional como por ejemplo: infraestructura de saneamiento básico y comunitario, agua potable, alcantarillado, defensas fluviales, telefonía rural, infraestructura vial e intercomunal, pequeñas obras de riego, mejoramiento de otras, puentes y defensas fluviales.

Postergado el sector más pobre rural del acceso a recursos, las pequeñas agrupaciones poblacionales rurales, en localidades típicamente de 30 a 150 familias, por lo general, temporeros rurales, sin niveles de organización y de gestión de su desarrollo, sus posibilidades de superar las condiciones de pobreza han sido hasta el momento muy escasas. El avance más generalizado corresponde a abastecimiento de luz eléctrica y el acceso a telefonía rural. Esta última debe ser entendida en un nivel de uso estrictamente de emergencia, ya que la comunicación telefónica de la población rural y de la población rural pobre es inexistente.

En general podemos concluir que desde el punto de vista productivo, el beneficio que ha tenido la población pobre rural sólo se puede derivar de su capacidad de empleo temporal. Los programas de desarrollo de zonas pobres, al ser la mayor parte de los pobres rurales asalariados o minifundistas con recursos deteriorados y escasos, han sido más que limitados.

La estrategia vigente es excluyente para este grupo de población, quedando constreñida al ámbito comunal en lo que a sus redes asistenciales respecta. Sabido es el hecho que la relación entre los servicios municipales y los usuarios está basada en una subcultura asistencial y de compadrazgo, sumado a la incapacidad de reconocer y utilizar las fortalezas, recursos y habilidades propias de las familias. No ha sido posible desarrollar en éstas un empoderamiento que viabilice su participación efectiva en la búsqueda de soluciones a necesidades y problemas.

Capítulo V
MICROEMPRESAS EN CHILE

1. SITUACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS

En Chile existen 1.200.000 empresas, es decir, prácticamente una cada 13 habitantes. Según el Servicio de Impuestos Internos, el 2001 había 652.445 empresas formales, a las que deben sumarse otras 550 mil de carácter informal.

Al considerar el tamaño de las empresas formales, 82% de ellas (535.537) son microempresas, es decir, que venden hasta 2.400 UF al año (aproximadamente \$38 millones). Las pequeñas empresas, con ventas anuales entre 2.401 y 25.000 U.F, corresponden a 15% del total (96.842 en el 2001). Las medianas y grandes empresas suman sólo 3% de las unidades productivas. Sin embargo, son responsables por más de 87% de las ventas totales realizadas el 2001. Por otra parte, se estima que las empresas micro y pequeñas generan alrededor de 3 millones de empleos (incluido el empleo informal), aunque obviamente, su productividad es relativamente baja.

Las empresas de menor tamaño son flexibles para adaptarse a cambios en los mercados; y destacan por su capacidad de generar empleos y un nivel de ingresos básico. Ello se demuestra por el porcentaje de los empleos que de ella dependen en relación con la fuerza de trabajo total y porque las estadísticas indican que entre las familias vinculadas a las MYPES el nivel de pobreza es inferior a la media nacional.

La realidad de estas empresas muestra una productividad relativa a las medianas y grandes muy menor en comparación con sus pares europeas. Pese a su número y a su nivel de empleo, en conjunto no alcanzan a generar el 13% de las ventas totales del país y participan muy marginalmente en las exportaciones, dejando de manifiesto cierto rezago productivo y tecnológico. Los empleos que generan son precarios y remunerados modestamente acorde con la productividad que muestran. Además, se manejan en un

ambiente de elevada informalidad y acceden a créditos excesivamente más caros que el resto de las empresas.

En todo el mundo operan tasas de interés superiores para las empresas más pequeñas, pero en Chile esa situación es prácticamente abusiva. Por otra parte, poseen una baja cultura de agremiación, los gremios tampoco cumplen la función de servicios a sus asociados que desempeñan en Europa, y su acceso a la capacitación y la tecnología es bajo.

Considerando las oportunidades y dificultades de este segmento productivo, los gobiernos democráticos han desplegado importantes esfuerzos para fomentar el desarrollo de las empresas de menor tamaño. Entre los avances destacan los aumentos del presupuesto para fomento y capacitación, los apoyos para acceder

A. Magnitud de las microempresas.

En Chile, se estima que las microempresas ocupan un 40% de la fuerza de trabajo, esperándose que esta cifra aumente en los años venideros. (PET; 2003) Esta afirmación, hecha a propósito del impacto que ha tenido la microempresa en el empleo, causó sorpresa en el mundo de la economía chilena cuando se conocieron estudios de las últimas décadas al respecto.

La microempresa comenzó, entonces, a ser tema de preocupación de los analistas. Quizás uno de los cambios más interesantes observados en este período sea el del traslado de la importancia de la microempresa desde una acción en el marco de la estrategia de la superación de la pobreza a otra para enfrentar la cuestión del desempleo. Con ello se logró aumentar la visibilidad del sector. Esta mayor presencia constituirá un fenómeno social importante en los años venideros.

A comienzos de los noventa, la encuesta CASEN dimensiona el sector microempresarial en 1.050.223 unidades, sumando las categorías de trabajador por cuenta propia a la de patrón o empleador con hasta nueve trabajadores. Esta categoría ocupa a una población de 1.972.494 personas. En el año 2000, la misma encuesta dimensiona el sector en 1.241.668 unidades que ocupan a una población total de 2.123.662 personas. Estas cifras incluyen a todos los sectores económicos, no discriminando a los grupos informales ni a la población profesional. El sector microempresarial así comprendido, ocuparía alrededor del 40% de la fuerza de trabajo en Chile, la mayor parte de ellos conformada por microempresas unipersonales.

Según el Servicio de Impuestos Internos, las microempresas formales en Chile, al año 2000 eran 535.338. Este número se construye a partir de los promedios de ventas mensuales de las empresas formalizadas o al menos con iniciación de actividades. Las microempresas son aquellas cuyos promedios de ventas mensuales son inferiores a 200 UF. Estas se desarrollan fundamentalmente en el sector urbano, ya que las vinculadas al sector rural no superan el 17%. Los rubros son el comercio y servicios con mucha heterogeneidad desde el punto de vista del género. En relación a variables macroeconómicas, la realidad del sector microempresarial representa el 40% de la fuerza de trabajo y un 4% del PIB.

Es interesante destacar que a medida que la economía crece, también crecen los ingresos de los microempresarios más consolidados e intermedios, produciéndose, a la inversa, un retroceso en los ingresos de la microempresa de subsistencia. Por otra parte, en relación con el empleo, en la medida que la economía se contrae el sector microempresarial más precario presenta un aumento del número de ocupados, mientras que en el intermedio y consolidado el número de ocupados disminuye.

En momentos de amplio dinamismo del mercado interno, una minoría de los microempresarios que acceden al crédito logra utilizarlo para avanzar hacia una escala de operaciones superior, ya sea en mayor infraestructura o contratando más personal o

avances en la competitividad que le permiten mayor margen de acumulación propia y estabilidad económica. En contextos recesivos o de concentración del crecimiento en los sectores más modernos de la economía como el que se ha vivido en Chile desde 1999, resulta riesgoso el tratamiento del crédito, pues puede derivar en sobreendeudamiento para el sector.

Un análisis del estudio realizado por la empresa FOCUS en el 2001 basado en las cifras sobre microempresas formales entregadas por el Servicio de Impuestos Internos, nos permite señalar que al término del período 1990-1997, un 37% de las microempresas que nacieron durante ese período había desaparecido. Por otra parte, el mismo estudio señala que un 47% de las microempresas formales existentes en 1990 habían muerto en 1997, otro 47% seguía en la misma categoría de microempresario y sólo un 6% de ellas logró pasar a una categoría de empresa de mayor tamaño.

Junto con destacar la real magnitud y el posicionamiento que ha ido teniendo la microempresa en la economía chilena, se hace necesario señalar el elemento democratizador que ella representa. El reconocimiento como agente económico y su incorporación en las políticas públicas y en la banca privada, muestra que aquel mundo marginal y sin relevancia inicial, hoy día tiene un espacio y una presencia ganada con el esfuerzo propio y con la solidaridad de agentes externos. Hoy el espectro económico no es sólo la gran empresa privada nacional o transnacional sino que lo conforman también otros agentes como la mediana, pequeña y microempresa con una incidencia decisiva en el empleo.

Es de esperar que ella continúe posicionándose en la vida nacional y que mantenga el espíritu de su génesis; pequeños grupos sociales guiados por la solidaridad, la participación y la democracia interna, en pos de un objetivo común.

B. Concentración de las microempresas

Coincidentemente con la concertación de la población, en la capital se agrupa la mayoría de los microempresarios de Chile. De un total contabilizado a nivel país de 676.068 micro y pequeños empresarios, en la región metropolitana se registran 269.306, es decir, el 40%.

Se establece que la MYPE presenta un comportamiento ligado directamente con la población distribuida en regiones. Es así como Bío- Bío posee 70.936 MYPES (10,4%), mientras que en Valparaíso llegan a 69.223 las empresas formales (10,2%).

Por orden decreciente, las MYPES están establecidas en el Maule (45.807); Los Lagos (45.109); O'Higgins con 34.939 microempresarios y Coquimbo con 25.271. Las regiones en que existen menos micro y pequeños empresarios son Aysén (4.409); Magallanes con 7.451 y Atacama con 9.887.

C. Ventas

En 9 años las MYPES aumentan sus ventas en un 50%, pues en los años 1995 y 2003 han aumentado sus ventas de 11 mil 598 millones 64 mil pesos a 17 mil 315 millones 341 pesos.

Durante el 2003, la microempresa tuvo ventas equivalentes a 4 mil 557 millones 571 mil pesos, incremento equivalente a un 52,8%. En tanto en el mismo periodo, las pequeñas empresas sumaron 12 mil 793 millones 770 mil pesos. Si se analizan los empresarios por regiones y sus ventas, destacan la región Metropolitana con 8 mil 808 millones 223 mil pesos, Valparaíso con mil 629 millones 693 mil pesos, Bío Bío con 1.61 millones 121 mil pesos y Los Lagos con mil 40 millones 60 mil pesos. (SERCOTEC, 2003)

D. Sectores económicos

En su mayoría los microempresarios en Chile son comerciantes. Así lo establece un estudio – aún en ejecución – encargado por el Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC, en el que se analiza el número de microempresarios que existen en Chile y sus ventas.

En el 2003, los microempresarios suman 570 mil 544, y de ellos 222 mil 563 se dedican al sector comercio, es decir, corresponde al 39% del total de microempresarios a nivel nacional. Esta situación se repite al observar el tramo “pequeña” empresa que representa un 29%.

Las MYPES en Chile se dedican a otras áreas como transporte (77.488 empresas); agropecuarias (68 mil 423 firmas); servicios financieros (38 mil 382); construcción (36 mil 678) y Servicios Técnicos y Profesionales (1.788 firmas). En menor medida, los microempresarios trabajan en áreas como electricidad, gas y agua (1.291) y minas y petróleo (1.788 firmas)

E.- Debilidades de la microempresa

Estas unidades económicas afrontan determinados problemas, dentro de la realidad chilena podemos encontrar los siguientes:

1.- Problema de gestión: En este sentido no existe una planificación del trabajo, que se refleja en la falta de un plan de trabajo, falta de horarios (jornadas de trabajo extensas, autoexploración), insuficiente administración de recursos, problemas en el manejo y distribución del dinero (no presentan sueldos fijos y no cuentan con sistemas de registros contables eficientes) y falta de manejo de las leyes laborales.

2.- Problema de carácter financiero: Vulnerabilidad ante los cambios en las condiciones macroeconómicas (períodos de alta inflación, aumento de las tasas de interés, escasez de

recursos, etc.), dificultad de acceder a los créditos disponibles por las garantías que éstos exigen (hipotecarias, prendarias, avales, etc.). Escaso conocimiento para la toma de decisiones y el manejo financiero de sus microempresas.

3.- Problema de comercialización: Dificultad de adquirir insumos para la producción, problemas para acceder a mercados más rentables para la venta de sus productos, falta de realismo en los estudios de mercado, dificultades para obtener permisos de venta y desconfianza en la calidad de sus productos por parte del público.

4.- Problema en las condiciones de trabajo: Escasa o nula cobertura de seguridad social e inestabilidad del empleo, especialmente en períodos de crisis de la microempresa. Tendencia a un bajo nivel de ingresos debido a que ocupa una alta proporción de trabajadores con escasa calificación.

5.- Problema a nivel tecnológico: Técnicas de producción simples y artesanales, bajo nivel de componentes tecnológicos no físicos (no se manejan conceptos modernos de organización ni de administración) y falta de capital para mejorar la tecnología productiva.

La mayoría de estos problemas de alguna u otra manera se hacen presentes en los microempresarios de sectores populares, que son aquellos que cuentan con menores recursos. Los estudios demuestran que casi la mitad de la población activa del país trabaja en estas unidades productivas, donde un tercio de ellos vive en condiciones de pobreza y presenta problemas en el manejo de sus negocios. Esto incide en su calidad de vida ya que los empleos son de mala calidad, generando constante inestabilidad e inseguridad social.

2. POLÍTICAS DE APOYO A LA MICROEMPRESA

En términos de recursos, las acciones orientadas a mejorar el entorno de las empresas son poco significativas. Pero su realización ha sido básica para favorecer el desarrollo de las MYPES, en materias tales como: fortalecimiento gremial, creación de instancias de fomento productivo en los municipios, simplificación de trámites, nuevas disposiciones legales y regulatorias, nuevo sistema de compras públicas, esfuerzos exitosos de articulación público-privada y entre servicios del propio sector público, a nivel nacional y regional.

A fines de los 80' advertimos una política de apoyo caracterizada por la asistencia e inversión social hacia sectores considerados de extrema pobreza. Era una manera de ayudar a los pobres a enfrentar su situación dentro de lo que se llamaba la economía popular, solidaria o del trabajo. En la década de los 90', hay un cambio que se manifiesta en el volumen de los recursos y en el enfoque de las instituciones de desarrollo y/o de fomento, en particular de los donantes del exterior. Este consistió en que las microempresas pasaron a ser consideradas como agentes económicos empresariales de menor tamaño y a orientar el crédito como una actividad comercial que debía ser capaz de autosustentarse con una rentabilidad mínima.

El gasto público en fomento productivo dirigido a las micro y pequeñas empresas no es fácil de distinguir dentro del conjunto del gasto público. Una parte creciente del gasto en capacitación, durante los últimos años, se ha destinado a la microempresa. También una parte del gasto en promoción de exportaciones beneficia a pequeñas empresas. Lo mismo puede decirse de los instrumentos específicos para regiones y los fondos de innovación.

El fomento productivo ha tenido un desarrollo creciente y sostenido en el período 1990-2000. Se estima que el gasto total, medido en términos reales, se ha más que cuadruplicado. Su ritmo de aumento se reduce pero no desaparece durante el trienio

1998-2000, cuando la menor actividad económica indujo restricciones presupuestarias al gobierno chileno. (SERCOTEC; 2003: 35)

“La tendencia que se observa en el gasto en fomento dirigido específicamente a la MIPE es aún más vigorosa; de \$4.6 miles de millones que se destinaron para financiar actividades de fomento en 1990, se salta a los \$57.4 miles de millones (en moneda de igual valor) para el 2000, lo que representa un crecimiento real de casi \$53 mil millones. A pesar de ello, los recursos para la MIPE representan sólo un 18% del total en ese último año.” (Ibíd.)

Financiamiento creciente para asesoría y capacitación, transferencia tecnológica, incentivos para hacer más accesible el crédito formal y reprogramaciones de deuda, junto con una serie de modificaciones legales que establecen tratamientos favorables para el surgimiento y operación de las pequeñas empresas, son una prueba de la alta prioridad que las autoridades comenzaron a asignar a este universo productivo.

Este cambio, en la concepción de la naturaleza de la actividad se planeó para impulsar el desarrollo de un mercado de servicios financieros que operara con un segmento diferenciado de clientes en función de su menor tamaño, pero que también ofreciera una rentabilidad potencial para quien la realice dentro de ciertos parámetros de eficiencia y que son posibles de alcanzar con una política y una tecnología específica. El crédito pasa entonces a ser el eje central de las políticas de apoyo al sector.

La acción de fomento más relevante en la promoción del crédito a microempresas urbanas fue el Programa de Asistencia Crediticia a Microempresarios administrado por FOSIS. Este programa iniciado en 1992, establecía una bonificación al mayor costo operacional a las instituciones crediticias, al otorgar créditos de pequeño monto a tasas normales de mercado. Estas instituciones concedían los créditos con recursos propios y asumían íntegramente los riesgos de su colocación.

El argumento que respaldaba la decisión gubernamental de subsidiar este costo, aludía a las características del sector que obligaba a las instituciones crediticias, particularmente, las bancarias, a incurrir en mayores gastos y riesgos lo que desincentivaba, su incursión en este segmento. Mideplan explicitó que el objetivo del programa FOSIS era incorporar a los microempresarios a las fuentes de financiamiento formales.

En el período 1990-1995, los subsidios al crédito se distribuyeron en dos programas distintos: el Programa de Asistencia Crediticia IFI (instituciones financieras) que consideraba desde el primer momento trabajar con instituciones crediticias formales y convencionales como lo es la banca. En cambio, el Programa de Apoyo a la Microempresa se desarrolló en una lógica y un enfoque distinto, pues agrupó a un conjunto de servicios e instrumentos que junto al crédito incorporó capacitación y asesorías, realizándose así una acción de fomento más integral. Atendía al sector microempresarial más precario y orientado a la autosubsistencia. Este trabajo fue desarrollado fundamentalmente por cooperativas y las ONG.

El año 1996, FOSIS cambia este último programa bajo una nueva denominación y destinado a Organismos Intermediarios de Desarrollo (OID). En este reconoce y valida la existencia de distintos tipos de operadores, no sólo en función del nivel organizativo y de sus objetivos institucionales sino también de su expertizaje en la atención crediticia a la microempresa, el que exige un tratamiento especializado y diferenciado, de acuerdo al nivel de desarrollo de cada microempresario en particular. A las OID se les entrega recursos para los créditos propiamente tales, mientras que a los bancos sólo se les subsidia sus costos operacionales.

Con la incorporación de esta nueva modalidad, el programa de Asistencia Crediticia de Fosis en el período 1996-2000 funcionó con dos tipos de operadores, las instituciones financieras (IFIS) que incluía a bancos e instituciones financieras y los organismos intermediarios de desarrollo (OID). Con el correr del tiempo, se observó que la entrega de los recursos se fue inclinando hacia las instituciones bancarias. (Radovic, I; op cit: 9)

Es así como el programa FOSIS termina en el 2001 con un presupuesto de 1.200 millones de pesos anuales de los cuales sólo 200 millones son para las OIDS. (Ibíd.). La finalización del programa obedece a una decisión política que entrega en definitiva la administración a otro organismo público (SERCOTEC), entidad que desarrolla un programa de fomento a la pequeña y mediana empresa. Esta decisión tiene como trasfondo, el privilegiar una política de acceso al crédito a través de la banca formal.

La evolución del número de créditos subsidiados para las instituciones financieras fue creciente durante el período 1992-2001, las que canalizaron la mayor parte de los subsidios.

Una evaluación hecha por FOSIS demostró que en 10 años (1991-2001) este programa realizó operaciones por alrededor de 200 millones de dólares atendiendo a cerca de 140.000 microempresarios. En relación al universo global de la microempresa, FOSIS estima que se atendió a menos de un 20% del sector.

En Chile, la opinión de los microempresarios es positiva respecto al rol del crédito dentro de su actividad. La Consultora Gestión Pública en su estudio sobre “Evaluación de resultados de las microempresas beneficiarias del programa de crédito con instituciones financieras” realizado en el año 2001, sostiene que un 84% de los entrevistados considera que el crédito influye positivamente en el bienestar propio y de su familia; un 69% visualiza un cambio positivo en sus ventas y utilidades y un 45% percibe una mejora respecto de sus instalaciones. (Consultora Gestión Pública; 2001.)

Sin embargo, estudios más recientes como el realizado por la consultora Focus (FOCUS; 2001) indica que el crédito no constituiría un elemento determinante en el desempeño económico de la microempresa. Esta investigación hecha a 520 microempresarios del Gran Santiago, concluyó con que no existe evidencia estadísticamente significativa que permita relacionar los apoyos externos que recibió cada microempresa con su viabilidad y desempeño económico.

Esto significa que si bien el crédito es altamente valorado por el microempresario, el impacto que produce sería de muy corto plazo, no constituyéndose en un real elemento de desarrollo. Por supuesto que estas afirmaciones requieren de próximos estudios comparativos que puedan validarlas. En relación con el acceso al crédito, sólo una pequeña parte del mundo microempresarial tiene un acceso real, particularmente al bancario.

La banca chilena, en general, ha sido reacia a trabajar con el sector microempresarial por considerarlo un grupo de alto riesgo. Pese a ello, ha habido avances y de una ausencia total anterior, hoy día existen tres operadores bancarios que están compitiendo para aumentar su presencia en este segmento. Resulta interesante constatar que a fines del año 2001, una parte de la banca que atiende al microempresario habría llegado a su punto de equilibrio, tendiendo su actividad a ser autosustentable.

Si se suman las actividades efectuadas por INDAP, FOSIS, SERCOTEC, SENCE y CORFO se llega a una cifra (año 2000) de alrededor de 100 mil usuarios MYPE atendidos. Aunque los avances son notables, es indudable que aprovechar las oportunidades y superar los obstáculos que afectan a las pequeñas y microempresas requerirá esfuerzos adicionales por parte del Estado y de los propios empresarios. (SERCOTEC; 2003)

Tercera Parte

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Capítulo VI

CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DE LONQUÉN

1. MICROEMPRESAS SEGÚN RUBRO Y GÉNERO

Alejándose de todo pronóstico previo a la inserción en la realidad de esta localidad, se observó una mayor proporción de unidades orientadas a la actividad del comercio, 54.5%, seguidas por actividades productivas, 40.9%, y de servicios en una mínima proporción, 4.5%. Sin embargo, importante es mencionar, que aún cuando el número de microempresas dedicadas al área productiva es menor, no significa que las actividades agropecuarias sean menores al comercio en esta localidad, ya que existe un universo aproximado de 120 familias dedicadas a este tipo de actividades. No obstante, solo una pequeña proporción de ellas son microempresas, en su mayoría se trata de unidades dedicadas a la producción para el autoconsumo familiar y en las cuales se puede visualizar algunas como futuras microempresas, pero aún no realizan la comercialización de sus productos.

En términos más específicos, en el rubro comercio encontramos en su mayoría pequeños almacenes y una pequeña proporción de unidades dedicadas a la venta de materiales de construcción, de gallinas o miel. El área productiva reúne actividades variadas donde las más preponderantes son las relacionadas con la producción de plantas, flores y hierbas y productos de chacras, como; papas, tomates, cebollas y lechugas. Por último, el sector servicios presenta unidades dedicadas principalmente a la gastronómica, como; restaurantes y servicios de banquetería.

Es así, como la realidad de las microempresas del sector de Lonquén no se aleja del panorama microempresarial nacional, aún cuando se trata de una pequeña localidad rural, su cercanía a grandes centros urbanos como Santiago ha sido un factor influyente para la pérdida de sus características originales de ruralidad, en que el sector económico

productivo era el principal y la agricultura la actividad mantenida históricamente por la economía familiar campesina de este sector.

La sobrepoblación de los centros urbanos cercanos, así como la revalorización hacía la calidad de vida en el campo, ha provocado la migración de un sector de la población de la región metropolitana, con una situación económica más acomodada, sobre todo de Santiago, hacia estos sectores, en los que se encuentran a menos de una hora de sus trabajos y en los cuales encuentran un sistema de vida más sano y tranquilo. Así también, se ha destinado gran parte del territorio a la creación de parcelas de agrado y de condominios exclusivos para familias que disfrutaban sus fines de semana en el campo.

Lo anterior debería ser un factor favorable para la economía del sector, en la medida que estas personas con mayor nivel adquisitivo invirtieran su capital en la localidad y generaran un excedente que favoreciera a los comerciantes y productores locales. Sin embargo, esto no ocurre así, la interacción económica de estos nuevos habitantes con los lugareños es nula, la mayoría prioriza a los grandes supermercados en sus compras y es algo lógico si se compara en términos de precios y comodidad, en estos aspectos resulta casi imposible que los pequeños productores y comerciantes de esta localidad compitan, por lo que su función se reduce a la compra de “urgencia”, es decir, se recurre a ellos en momentos en que algo les falta.

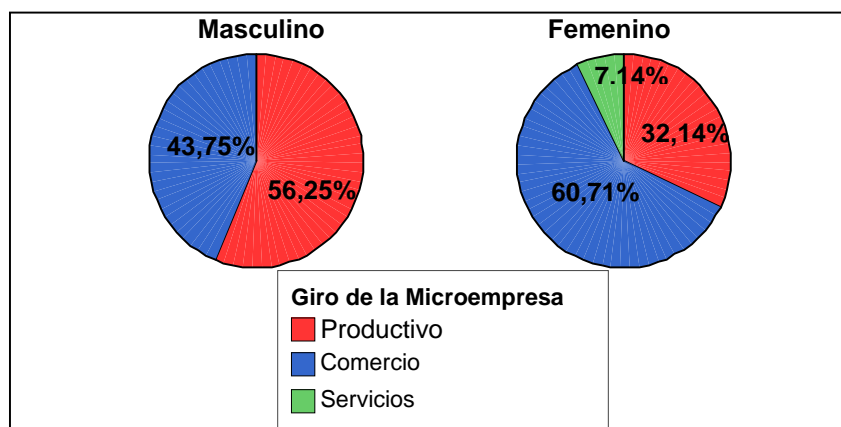
Este factor, sumado a la pérdida generalizada e histórica de la importancia de la agricultura como actividad económica, ha ido transformando la economía de esta localidad, como ha ocurrido con otros sectores rurales en el país. Es por esto, que muchos de los habitantes de Lonquén ante la caída de la agricultura y la dificultad que les ocasionaba comercializar sus productos fuera de su localidad, vieron con gran optimismo el reconvertirse al comercio, como una forma de captar nuevos clientes, tanto de los nuevos habitantes como de los denominados turistas de paso, refiriéndonos a la gran cantidad de camioneros que circulan por la localidad y a los turistas que se dirigen a otras localidades, ya que en este sector el área turística no ha tenido un desarrollado

importante, aún cuando esta zona es denominada como Agro-turística, debido a la gran cantidad de recursos naturales, históricos y culturales que tiene para serlo. Sin embargo, esta proliferación de unidades dedicadas al comercio ha tenido efectos contrarios, este gran número de almacenes en esta localidad y la poca demanda de ellos, ha ocasionado una competencia tan grande que existe una desilusión colectiva y una marcada tendencia a querer cambiar de rubro, en su mayoría a lo relacionado con el agroturismo, aún cuando tienen pequeñas nociones de lo que se trata.

La distribución de la población según el género del/la microempresario/a, sigue la tendencia a nivel nacional, donde cada vez es mayor el número de mujeres que inician actividades económicas de forma independiente. Es así como dentro del universo estudiado ellas representan el 63.6% y los hombres solo el 36.4%.

Al analizar la distribución de género por rubro de actividad económica, como vemos en el gráfico N°1, la proporción de mujeres en el sector comercio llega a 60.7%, cayendo al 32.1% en el sector productivo y al 7.1% del sector servicios. En cambio en los hombres vemos que la diferencia en los rubros no es tan notoria, sin embargo, este género se inclina más por las actividades productivas 56.25% que por las relacionadas con el comercio 43.75%.

GRÁFICO N° 1
GÉNERO POR GIRO DE LA MICROEMPRESA



Fuente: Investigación directa

Las microempresarias en general se relacionan a actividades de bajos ingresos, sobre todo en el caso de las dedicadas al comercio, almacenes específicamente, donde nos encontramos con la menor generación de utilidades, pues se trata de dueñas de casa que han iniciado esta actividad como forma de generar ingresos extras a los de sus maridos, los cuales generalmente cuentan con empleos inestables. También encontramos jefas de hogar o viudas que no cuentan con más ingresos que los de su pensión. Entonces vemos que esta actividad se transforma en una buena alternativa de empleo independiente, ya que les permita mantenerse en el hogar y no desatender su familia. Sin embargo, estas características generan desventajas, ya que las escasas utilidades que el negocio genera son destinadas a los gastos del hogar y les resulta difícil no mezclar lo laboral con lo familiar, por lo que tienen serios problemas de administración, lo que lleva a que estas mujeres comerciantes cuenten con un escaso capital para invertir y desarrollar su negocio. Este problema se podría solucionar o al menos aminorar con una capacitación relacionada con la administración, que les hiciera proponerse mayores desafíos y/o expectativas.

2. TIPOS DE MICROEMPRESAS Y TRABAJADORES.

Respecto a los diversos tipos de microempresas, éstas han sido agrupadas considerando una pequeña modificación que intenta rescatar elementos de tipo más cualitativo, respecto de las microempresas multipersonales con trabajadores remunerados de aquellas microempresas multipersonales sin trabajadores remunerados, como se sintetiza.

Tipos de microempresa

Trabajador/a por cuenta propia: Trabajador/a por cuenta propia, empresas unipersonales

Familiar/Socios: Microempresas *multipersonales* compuestas por el/la microempresario/a y socios y/o familiares (remunerados y no remunerados).

Trabajadores Contratados: Microempresas *multipersonales* en que existen trabajadores estables contratados, distintos a familiares remunerados.

Es así, como podemos observar en la tabla N°1, que la mayor proporción de las microempresas de la localidad son de tipo familiar, pues éstas representan casi la mitad de las unidades estudiadas, 47.7%, luego encontramos las de tipo “trabajadores por cuenta propia” con un 25%, las microempresas de tipo “trabajadores contratados” representa el 18.2% y por último las de tipo “sociedad” solo el 9%.

TABLA N° 1

Tipo de Microempresa según los trabajadores que la componen

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Trabajador por cuenta propia	11	25,0	25,0	25,0
	Solo familiares	21	47,7	47,7	72,7
	Sociedad	4	9,1	9,1	81,8
	Con trabajadores contratados	8	18,2	18,2	100,0
	Total	44	100,0	100,0	

Fuente: Investigación directa

No obstante, hay que aclarar que la presencia de familiares se encuentra en todos los tipos de microempresas, la diferencia radica generalmente en el número de éstos y en el tipo de responsabilidad o rol que poseen dentro de ella. Se pudo observar entonces, que la mayor presencia de trabajadores familiares se da, obviamente, en las microempresas de tipo familiar, donde los trabajadores no son remunerados pero son beneficiarios directos de las ganancias de la microempresa, ya que estas se destinan en su mayoría a los gastos del hogar, el número promedio de familiares presentes en este tipo de empresas es de 2.8, mientras que el número mayor es de 4 trabajadores familiares, incluidos los dueños o representantes de la microempresa.

Como mencionamos anteriormente, las unidades económicas estudiadas realizan actividades que generan bajos ingresos, factor determinante para el tipo de microempresa, pues requieren de escasa mano de obra o no poseen el capital necesario para contratar trabajadores.

En cuanto a los rubros de estos tipos de empresas se pudo determinar que el comercio está constituido en una mayor proporción por microempresas familiares 50%, seguido por un 37.5% de microempresas de tipo unipersonal (T.C.P), un 8.3% con trabajadores contratados y un 4.2% de tipo sociedad. Queda en evidencia el factor antes mencionado, el comercio, en este caso almacenes, son actividades de poco requerimiento de mano de obra y que se llevan a cabo en un entorno familiar y unipersonal. El porcentaje que poseía trabajadores contratados no sobrepasa a un número de 2 trabajadores no familiares y se trata justamente de los negocios más grandes.

El sector productivo también posee una mayor proporción de microempresas de tipo familiar, 38.9%, sin embargo, la diferencia con la proporción de microempresas con trabajadores contratados, 33.3%, es pequeña y esto se debe a que este rubro requiere de una mayor cantidad de mano de obra, por sus características y por su carencia de tecnología. Se pudo observar además, que la mayoría de las microempresas productivas de tipo familiar eran las menores en antigüedad, las microempresas ya en desarrollo contaban con una mayor “estabilidad”, y aunque sus dueños no poseían una evaluación del todo satisfactoria de su producción y sus ventas, éstas ya les permitían generar un número pequeño, pero significativo en el sector, de empleos. El área servicios en su 100% está compuesta por microempresas de tipo familiar.

Las microempresas registran un promedio de 3 trabajadores por unidad económica, incluyendo al dueño o dueña. En este promedio se excluyen los trabajadores temporales. En cuanto al tipo de trabajadores, el mayor número se concentra en los trabajadores familiares (remunerados o no), seguidos por los contratados (no familiares) y no se encuentra una presencia significativa de trabajadores temporales, ya que solo un 9.1% de

los/as microempresarios/as señalaron contratar a trabajadores para temporadas de mayor producción y son las unidades productivas y con mayores ingresos las que demandan en algún momento este tipo de trabajadores, siendo en promedio de 6 trabajadores los contratados en tales temporadas.

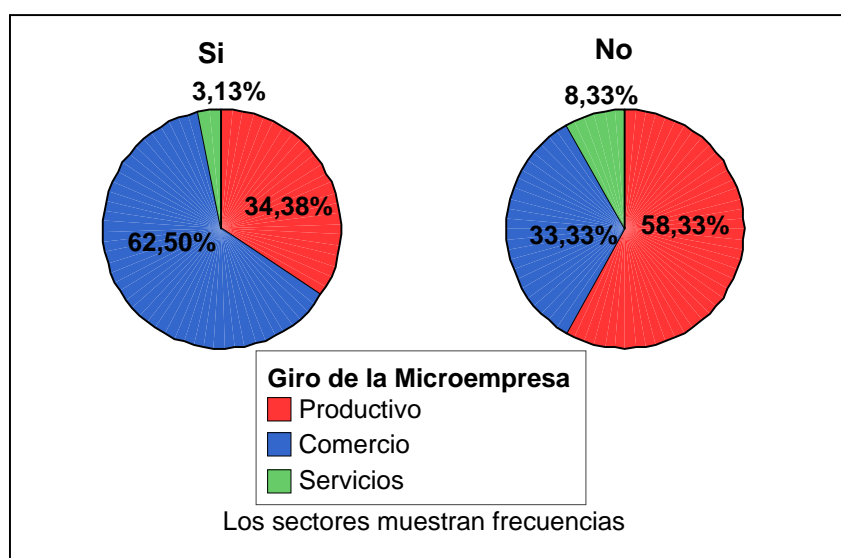
3. FORMALIZACIÓN

El grado de formalización de las microempresas se estableció en función al cumplimiento de regulaciones legales y tributarias, es decir, patente municipal e iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos. De acuerdo a esto, se consideró como formalizadas a las microempresas que cumplieran con ambos requisitos y se observó que una gran proporción de las microempresas del sector se encuentra formalizada 72.7%, mientras que solo el 27.3% no lo estaba. Dentro de las razones aludidas al respecto el mayor porcentaje 92% argumentó “no cumplir con los requisitos para la formalización”, mientras que solo el 8% restante dijo “desconocer los pasos para hacerlo”.

Se constata que son los sectores más pobres (asociados a menores ventas) los que no están formalizados, ya que el no cumplir con los requisitos se derivaba en su mayoría con la “falta de capital”, provocada, entre otras razones, por poseer una producción muy pequeña o poca antigüedad, según lo que los propios microempresarios aludían. La falta de capital les impide “modificar su infraestructura” de acuerdo a los requerimientos, e incluso “mandar a hacer boletas”. Sin embargo, muchos manifestaron que su formalización se encontraba en trámite y solo esperaban cumplir la antigüedad para formalizarse como Microempresas Familiares MEF, ya que algunos están concientes de los beneficios de formalizarse de esta forma. A raíz de esto, surge con mucha fuerza el hecho que las actividades generadoras de bajos ingresos implican una menor capacidad para satisfacer condiciones que no guarden vinculación inmediata con la exigencia de sobrevivir.

En cuanto a los rubros de las microempresas, se observó que el sector comercio es el que en mayor proporción se encuentra formalizado, esto puede derivarse de de la mayor fiscalización a la que se encuentran sometidos las unidades comerciales, por sus características son más fáciles de detectar y controlar, en cambio las unidades productivas pueden operar al margen de la ley con mayor facilidad y se les exigen menos requisitos, además por su origen de economías familiares campesinas el proceso de comercialización es más lento.

GRÁFICO N° 2
FORMALIZACIÓN POR GIRO



Fuente: Investigación directa

Entrar en el sistema normativo de formalización como empresas propiamente tales, por una parte les permite acceder a una serie de beneficios, pero por otra, les impone unas exigencias que antes no tenían, como el pago de impuestos, por ejemplo, o la regulación sanitaria para el caso de aquellas productoras de alimentos. Se establecen entonces, relaciones de fuerzas entre los diferentes agentes que participan en el campo económico. El Estado exige de las microempresas el cumplimiento de ciertas normas, pero por otra parte, las microempresas al entrar en el sistema, pueden también utilizar su capital social

para ejercer presiones sobre el Estado y obtener de él la modificación del juego en su beneficio. (Rebolledo; 2004)

4. JORNADAS DE TRABAJO

La jornada de trabajo del sector microempresarial - en este caso determinadas por el número de días y horas trabajadas - es flexible, dependiendo principalmente de la actividad y en el caso de los/as productores/as del clima, ya que la mayoría no cuenta con la infraestructura o tecnología necesaria para realizar sus actividades con mal tiempo. Sin embargo, se pudo determinar que en general las jornadas de trabajo son muy extensas y no existe control o diferenciación de las actividades laborales con las del hogar.

En cuanto a los días de trabajo, la mayor proporción de los/as microempresarios/as afirma poseer una jornada de trabajo de 7 días a la semana 68.2%, este porcentaje corresponde en su mayoría a las unidades del sector comercio, sin embargo, la diferencia con el sector productivo no es muy significativa, esta diferencia radica mayormente en las horas diarias dedicadas a la actividad. El resto de los/as microempresarios/as afirma poseer una jornada de cuatro a seis días a la semana, 22.7% y un pequeño porcentaje, 9.1%, de uno a tres días a la semana, perteneciendo estos últimos en su totalidad al área productiva.

La presencia de una cierta autoexplotación de los/as microempresarios/as es aún más notoria en la proporción de horas que dedican a su trabajo, generalmente no se tiene un horario estable, principalmente derivado de realizar sus actividades en el hogar y dentro del grupo familiar.

Por lo que se puede observar en la tabla N°2, la mayor proporción de los/as microempresarios/as posee una jornada de trabajo que fluctúa entre las ocho a doce horas 43.2%, es decir, exceden las horas legales de trabajo, pero como se trata de

relaciones laborales entre familiares esto es difícil de regular, ya que es de mutuo acuerdo o en base a objetivos comunes. El tramo de cuatro a ocho a horas se encuentra en segundo lugar, con un 36.4%. Estas dos primeras categorías se encuentran compuestas en su mayoría por las unidades pertenecientes al sector comercio, donde se observó que las mujeres dueñas de almacenes eran las que tenían la jornada más extensa, por lo mismo mencionado anteriormente; el desarrollar su actividad en su hogar y además por las características generales del comercio, en las que se debe estar disponible para el cliente la mayor cantidad de horas y en este sector sobre todo, donde las ventas que se realizan son de “emergencia” y no para abastecerse por un periodo prolongado de tiempo.

TABLA N° 2

Horas que trabaja al día

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Una a tres	5	11,4	11,4	11,4
	Cuatro a ocho	16	36,4	36,4	47,7
	Ocho a doce	19	43,2	43,2	90,9
	Más de doce	4	9,1	9,1	100,0
	Total	44	100,0	100,0	

Fuente: Investigación directa

La categoría de menor horario, una a tres horas, está compuesta en su mayoría por productores, los que a pesar de trabajar todos los días, las características de su actividad no les requieren muchas horas de trabajo.

5. FACTORES OPERACIONALES

Algunas de las características operacionales más relevantes de las microempresas son en promedio, las siguientes: una antigüedad promedio de 8,8 años, con una gran diferencia entre la más antigua (70 años) y la de menor antigüedad (3 meses), una presencia de activos escasa, mayoritariamente compuesta por maquinarias y herramientas básicas y

limitado acceso a tecnología. Por otro lado, para estas microempresas la competencia es mayoritariamente local, con clientes particulares, mínima promoción de sus productos y solo una escasa proporción realiza su actividad en un local o parcela independiente a su hogar.

A. Antigüedad

La noción de antigüedad se refiere al tiempo que el/la Microempresario/a tiene o ejerce su actividad en forma independiente, sin contemplar el tiempo trabajado en el oficio como empleado.

El análisis por estratos de antigüedad muestra que un 9.1% de las microempresas posee una antigüedad menor a un año, un 47.7% se ubica entre 1-4 años de antigüedad, 25% entre 5-10 años y el 18.2% posee una antigüedad mayor de 10 años.

Como vemos en la tabla N° 3, la mayor antigüedad media se sitúa en las microempresas que poseen trabajadores contratados y del sector productivo, que son justamente las que se pueden denominar como “microempresas en desarrollo”. En contraste, la menor antigüedad corresponde a las sociedades y a los trabajadores por cuenta propia, relacionadas con el sector comercio y servicios.

TABLA N°3

Media de Antigüedad de la Microempresa

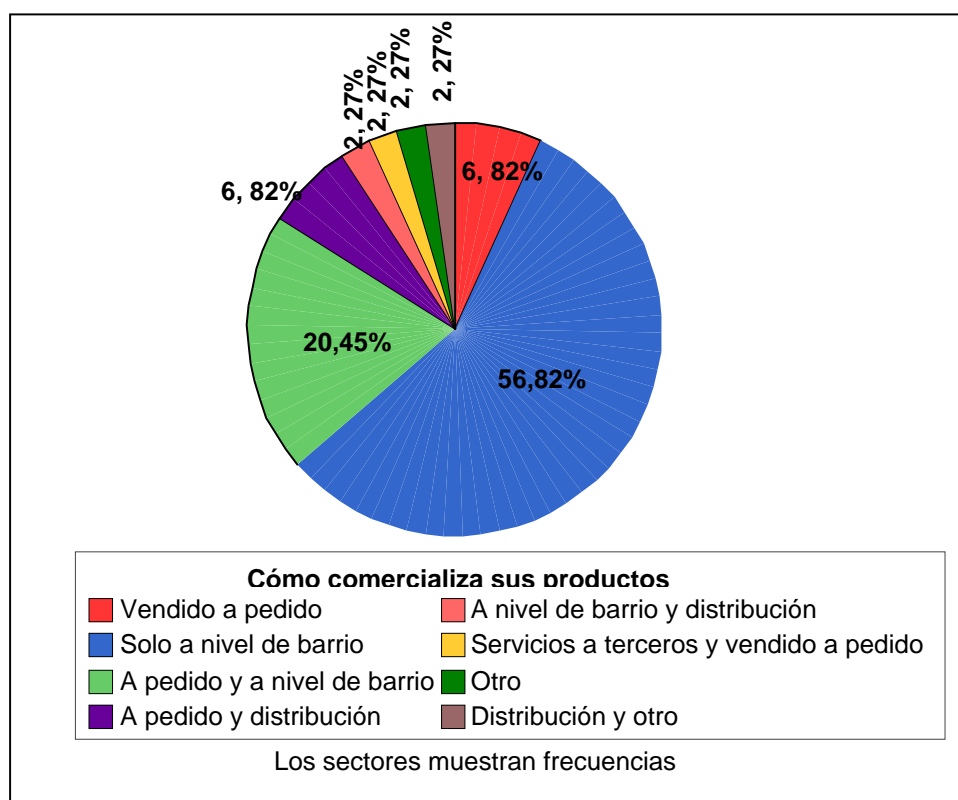
Tipo de Microempresa	Media	N	Desv. Típ.
Trabajador por cuenta propia	4,73	11	3,47
Solo familiares	8,71	21	15,46
Sociedad	2,00	4	1,46
Con trabajadores contratados	18,00	8	17,57
Total	8,80	44	13,74

Fuente: Investigación directa

B. Comercialización

En términos generales la mayor proporción de los/as microempresarios/as vende sus productos solo a nivel de barrio, 56.82%, sin trato previo, en segundo lugar encontramos a los que comercializan sus productos a pedido, es decir con un trato previo, y a nivel de barrio, 20.45%. Las categorías solo vendido a pedido y a pedido-distribución ocupan el tercer lugar, con un 6.82% respectivamente y por último se encuentran cuatro categorías, que representan un 2.27% cada una; a nivel de barrio -distribución, servicios a terceros -vendido a pedido, otro (ferias agrícolas) y distribución -otro (exportación).

GRÁFICO N° 3
COMERCIALIZACIÓN



Fuente: Investigación directa

En cuanto a los rubros, se pudo observar que la mayor proporción de las unidades del sector comercio, comercializan “solo a nivel de barrio” con un 79.17% y es lógico ya que se trata en su mayoría de pequeños almacenes. Se aprecia entonces, que es este sector el que posee menos capacidad para innovar/modificar en dicha gestión. En cambio, el sector productivo aparece con mayor capacidad para manejar y diversificar su comercialización. Esta capacidad ha sido desarrollada de forma casi obligada por los productores, pues mucho más difícil para ellos vender solo en el barrio ya que la mayoría de los habitantes de su sector posee en algún grado su propia producción agrícola para autoconsumo, por lo que deben buscar la forma de comercializar fuera del sector. Sin embargo, aún a cuando existe una mayor diversificación en la comercialización, esta no es significativa en cuanto al número de productores que la practican, ya que los mayores porcentajes los encontramos en las categorías “a pedido y a nivel de barrio” con un 33.33% y “solo a nivel de barrio” con un 27.78%, seguidas en tercer lugar por “a pedido y distribución” con un 16.67% - categoría que no tiene presencia en el comercio- y en cuarto lugar encontramos a las cuatro categorías restantes: “vendido a pedido”, “a nivel de barrio y distribución”, “otro” y “distribución y otro”

En relación al área servicios, se pudo observar que no existe mayor innovación en su comercialización, ya que el 50% comercializa “solo a nivel de barrio” y el otro 50% “a pedido y a nivel de barrio”.

C. Activos

La presencia de activos en estas pequeñas unidades económicas es escasa. Las microempresas operan en su mayor proporción solo con maquinarias básicas, 43.18%, en el caso de los productores en su mayoría se trata de elementos manuales, sin presencia de tecnología. En el caso del rubro comercio las maquinarias corresponden a maquinas conservadoras de alimentos que son proporcionadas por sus proveedores. Lo mismo ocurre con las herramientas de trabajo con las que cuentan. La presencia de

tecnología es muy baja 13.6% y se trata solo de computadores o sistemas de riego tecnificado.

D. Promoción

La gestión de los/as microempresarios/as en cuanto a la promoción de sus productos es carente de innovación y de recursos, ya sea económicos o de información para acceder a medios de comunicación masivos para su publicidad. Es por esto que la mayor proporción de los/as microempresarios/as realiza su promoción solo a través de redes de clientes, 75%, esto significa que no cuentan más que con sus letreros, algunos, y con las recomendaciones que otros puedan hacer de sus productos. El 25% restante realiza su promoción a través de redes de clientes y además cuenta con un medio de comunicación para tal efecto, específicamente se trata de publicaciones en las “páginas amarillas” o en “revistas especializadas”, agrícolas o relacionadas con el fomento de las microempresas.

La antigüedad y el nivel de ingresos tienen una directa relación con el tipo de publicidad con la que cuentan las microempresas, las unidades de mayor antigüedad e ingresos son las que han accedido a medios de comunicación, escritos en este caso, por una cosa de mayor conocimiento al respecto, por encontrarse más consolidadas y contar con un mayor capital.

En cuanto al rubro, se aprecia que la mayor proporción de las unidades que poseen medios de comunicación pertenecen al sector productivo, 63.64%. En el caso de las pertenecientes al comercio solo el 27.27% poseen publicidad, y se trata de las unidades relacionadas con la venta de materiales de construcción y un supermercado agrícola.

E. Lugar donde realiza su actividad

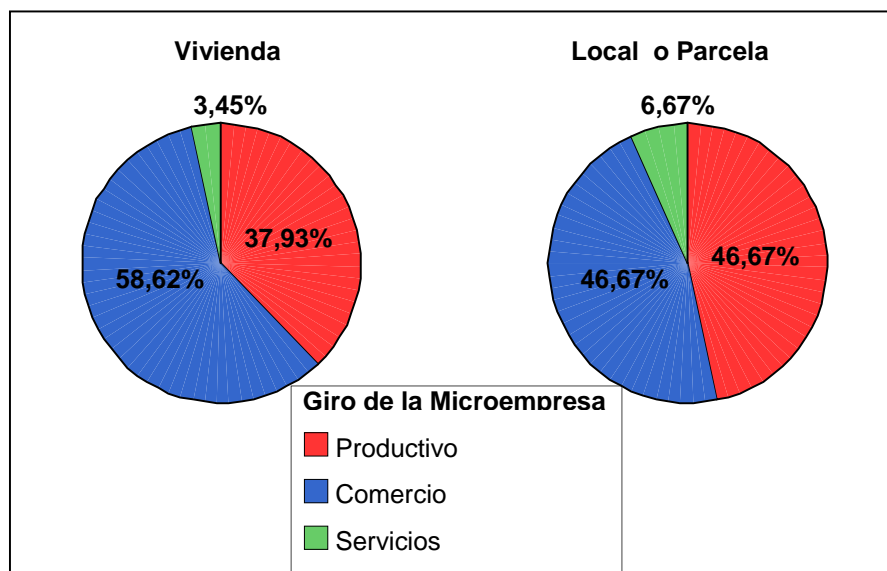
Como se mencionó anteriormente, la mayoría de las microempresas estudiadas son de tipo familiar y realizan actividades de bajos ingresos, estos factores determinan que solo un 34.1% de estas unidades realicen su actividad en un local o parcela independiente a diferencia de un 65.9% que ocupa su vivienda para realizar sus actividades laborales.

Analizando esta situación por rubro, como podemos ver en el gráfico N°4, del total de las personas que realizan su actividad en un local o parcela independiente a su vivienda, los porcentajes son los mismos tanto el sector comercio como el productivo, 46.67% cada uno, y el sector servicios representa un 6.67%.

En cuanto a las personas que realizan su actividad en la vivienda, el comercio es el sector con mayor proporción, 58.62%. Sin embargo, se puede observar que esta diferencia no es significativa, ya que el rubro no tiene mayor influencia en la elección sobre el lugar donde ejercer su actividad laboral, pues lo influyente acá es más bien el factor ingresos y el tipo de microempresa, como lo mencionamos anteriormente. Es así como, aún cuando el sector comercio obtiene el mayor porcentaje en "vivienda", si se dividen las proporciones por rubro, el 70.8% de las unidades dedicadas al comercio realiza sus actividades en el hogar, por lo que no existe mayor diferencia con el sector productivo, en el que el 61% de sus unidades corresponde a esta misma categoría.

GRÁFICO N° 4

LUGAR DONDE REALIZAN LAS ACTIVIDADES POR GIRO



Fuente: Investigación directa

Se pudo determinar además, que una gran proporción de los/as microempresarios/as son propietarios/as del lugar en el que realizan sus actividades, tanto los que poseen un local o parcela con un 60%, como los que llevan a cabo sus actividades laborales en el hogar, con un 79.3%. En el caso de los primeros, el porcentaje que arrienda un local -unidades comerciales- o una parcela -unidades productivas- también es significativo 33.3%. En cambio, en las personas que realizan su actividad en el hogar no se advirtió mayor presencia de arrendatarios, pero si de allegados con un 13.8%.

En relación a la antigüedad, se aprecia que la mayor proporción de personas que realizan su actividad en la vivienda, corresponden a las que cuentan con microempresas de una antigüedad igual o menor a 3 años, 93.3%, y solo el 6.6% corresponde a una microempresa mayor de 25 años de antigüedad.

En cuanto al género de los/as microempresarios/as, no existe mayor deferencia en el lugar en que realizan sus actividades laborales, de las personas que las llevan a cabo en

un local o parcela un 53.3% corresponde a hombres y un 46.6% a mujeres. Sin embargo, tomando en cuenta que la proporción de microempresarios es menor en este universo, el 50% de ellos realiza su actividad en un local o parcela, mientras que solo el 25% de las mujeres ha tomado esta opción o ha podido acceder a ella.

6. EVALUACIÓN

La evaluación de los/as microempresarios/as recogida en este estudio corresponden a categorías cualitativas o subjetivas de cómo ellos visualizan el desarrollo promedio del año pasado y las ventas del último tiempo y no están determinadas por los ingresos, que podrían ser considerados como un factor objetivo con el cual medir esta dimensión, cosa que según nuestro criterio no es así, ya que el estudio no da cuenta de los gastos en distintas variables que poseen las microempresas, por lo que se dejó a criterio de los/as microempresarios/as realizar esta relación y sacar su propia conclusión. Además, fue considerado como un requerimiento Institucional el no mencionar los ingresos, como forma de no intimidar a los encuestados, ya que se trabajó en nombre de la Municipalidad de Talagante.

En relación a la evaluación promedio del año pasado, resultados nos muestran que el porcentaje que evalúa el desarrollo promedio del año pasado de su microempresa como “malo” es el menor, con un 18.2%. Este porcentaje corresponde a los/as microempresarios/as que afirman que sus microempresas no le generaron mayores ingresos, incluso algunos afirman que “solo se dieron vuelta”, es decir, que sus ganancias solo fueron suficientes para seguir manteniendo el negocio, pues éstas se destinaban a la compra de mercadería y/o insumos, así como para los gastos básicos del hogar y sueldos en el caso de los que poseen trabajadores contratados. Este porcentaje representa también a las personas que se encuentran considerando la opción de hacer término de giro o de cambiar de rubro, lo que generalmente va relacionado con reconvertirse al turismo.

No obstante, la mayor proporción de los /as microempresarios/as evalúa el desarrollo promedio del año pasado de su microempresa como “regular” o “bueno”, 38.6% y 34.1% respectivamente. Aún así, estas personas no consideran que sus microempresas sean “exitosas” en ventas, es decir, a diferencia de los que evalúan como malo el año pasado, se obtienen ganancias pero solo las “suficientes” para cubrir los gastos y para capitalizar y/o invertir una pequeña cantidad. El resto del porcentaje, 9.1%, de las microempresas no analizado en este punto se refiere a microempresas menores a un año, por lo que no corresponde la pregunta.

En lo relacionado con los rubros de actividad, del total que evalúa como “bueno” el desarrollo de su microempresa el año pasado, un 53.33% pertenece al comercio, seguido por el sector productivo con un 40% y servicios con un 6.67%. Sin embargo el sector comercio obtiene un mayor porcentaje en la categoría de evaluación “regular” con un 70.59%, donde el sector productivo obtiene un 23.54% y los servicios un 5,88%. En la categoría de evaluación “malo” se aprecia que el mayor porcentaje lo representa el sector productivo con un 62.5% a diferencia del 37.5% del sector comercio.

Se pudo determinar entonces, que un importante porcentaje de los/as microempresarios/as del sector productivo evalúa de forma negativa el desarrollo promedio de su microempresa durante el año pasado, estos resultados tienen relación con la estacionalidad de la producción agrícola, pues muchos de estos microempresarios se dedican a un solo producto, sobre todo los dedicados a las plantas o flores, por lo que sus ventas dependen de la temporada en que poseen mayor producción, así como de las temporadas o fines de semana en que existe un mayor flujo de turistas.

Otro factor determinante en la evaluación de los/as microempresarios/as del sector productivo es el clima, ya que muchos de ellos no cuentan con los recursos e infraestructura necesaria para proteger su producción en días de lluvia y simplemente la pierden. Otro factor de la pérdida de la producción, esta asociado a la falta de acceso a

mercados externos a su localidad, pues en temporadas en que cuentan con una mayor producción y los clientes son escasos, para no "botar" su cosecha la venden a precios muy bajos o simplemente la regalan. Una opción en estos casos es comercializar en ferias, como la vega central en Santiago, pero esto también les genera pérdidas ya que, como mencionamos, venden a precios muy bajos y los gastos son mayores, en términos de transportarse, permisos y a veces la remuneración, cuando requieren de personal.

Al analizar esta dimensión por género de los/as microempresarios/as, se pudo apreciar que la diferencia entre ellos no es muy relevante, sin embargo la mayor proporción de mujeres evalúa como "regular", 48%, el desarrollo de su microempresa durante el año pasado, mientras que los hombres se inclinan con un mayor porcentaje en la alternativa "bueno", 40%. En este caso se puede hacer una relación con las características de las microempresarias, en que muchas son jefas de hogar o viudas que ven en su negocio una forma de subsistencia más que una alternativa de desarrollarse como "empresarias", además que los hombres poseen características propias de su género que les permite ser más organizados y dedicar mayor tiempo a su empresa. También influye el gran número de mujeres dedicadas al comercio que poseen almacenes que les generan muy bajos ingresos. Por último, las mujeres tienden a expresar con mayor facilidad sus quejas o críticas y a ser más pesimistas, en cambio los hombres son más reservados, factor que pudo influir en sus respuestas.

Cuando se preguntó a los/as microempresarios/as cómo evaluaban el desarrollo de su microempresa, en cuanto al nivel de ventas durante este año, se pudo observar que no existe mayor diferencia con la evaluación del año pasado, los mayores porcentajes se siguen manteniendo en la categoría "regular" y "bueno", la diferencia se da en una pequeña disminución en la proporción de microempresarios/as que evalúa como "malo" el desarrollo de su microempresa en el último tiempo. Esto se debe a uno de los factores ya mencionados, la época del año en que se realizaron las encuestas corresponde justamente a la temporada en que aumentan sus ventas, ya sea por el clima o por el aumento del turismo.

7. APOYOS RECIBIDOS Y VINCULACIÓN CON REDES

En esta dimensión se midió la utilización de los/as microempresarios/as de los instrumentos de apoyo existentes al sector microempresarial, a un nivel nacional y local, su conocimiento y acceso a los distintos programas y su vinculación con redes de apoyo. Con lo que se pudo determinar que existe una baja utilización de tales instrumentos, así como un escaso conocimiento de los mismos.

A. Créditos

El acceso a este tipo de apoyo es mínimo, aún cuando se trata de microempresas con bajos niveles de ingreso y que, por lo tanto, necesitan de una ayuda financiera para desarrollar su microempresa, los/as microempresarios/as se ven reticentes a solicitar un crédito, es así como solo un 38.6% afirma haber tenido acceso a un crédito con su microempresa. Las instituciones mencionadas como otorgadoras del crédito fueron, por orden de importancia: Bancos (Desarrollo y Estado), el Estado (a través de sus Instituciones o programas), y las Cooperativas.

Cuando se consultó al 61.4% restante por qué no habían solicitado un crédito, las respuestas más frecuentes fueron: el no haberlo necesitarlo hasta el momento, la falta de información, el estar en DICOM y el miedo a endeudarse. Para nuestra sorpresa el porcentaje mayor correspondió a la respuesta “no haberlo necesitado”, sin embargo, muchos ellos agregaron el “hasta ahora”, es decir, que llegaron a una etapa de desarrollo en la que su capital inicial no les ha sido suficiente para seguir creciendo de acuerdo a sus expectativas o en otros casos el nivel de ingresos ha sido tan bajo que se encuentran en pérdida o sobreendeudados.

La “falta de información” que afirman tener los/as microempresarios/as respecto al acceso a créditos se relaciona con su escasa vinculación con redes y también a la poca iniciativa de ellos para informarse, estos dos factores se derivan de la lejanía geográfica

de la localidad con los lugares donde se encuentran situadas las instituciones dedicadas a este tema y además con la falta de acceso a medios informáticos como Internet.

El “miedo a endeudarse” es algo muy recurrente en los microempresarios, debido principalmente a la inestabilidad de sus actividades, consideran que en algún momento no serán capaces de responder con sus pagos y temen “perderlo todo”, por lo que prefieren “darse vuelta con lo que tienen” y no correr riesgos, cosa que también podría vincularse en algún sentido con la falta de información.

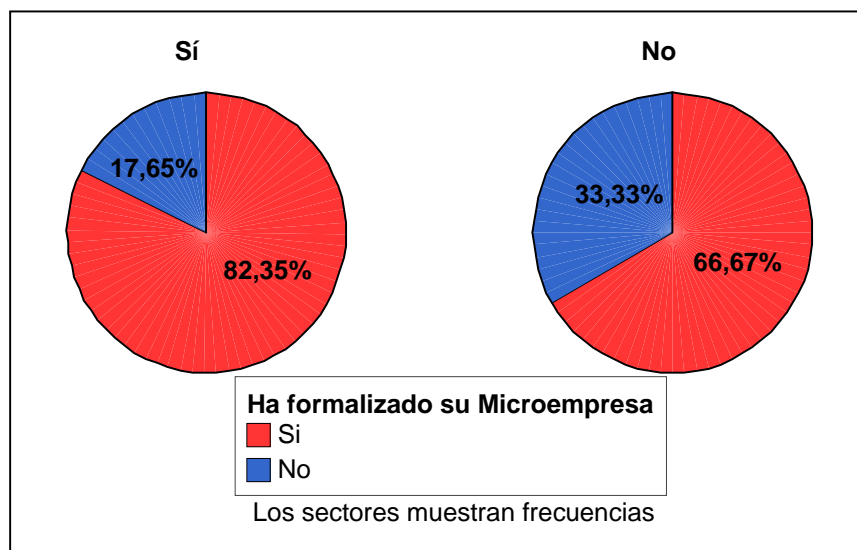
En relación a los rubros, se observó que es el sector productivo el que representa un mayor porcentaje de los que han accedido a un crédito para su microempresa con un 58.82%, a diferencia de un 29.41% que representa el sector comercio y un 11.76% del sector servicios. Esto se asocia a la mayor presencia de Instituciones dedicadas al desarrollo de la agricultura en la localidad, como INDAP, por lo que los productores se han visto con mayores posibilidades de informarse y vincularse con estas redes.

La antigüedad no tiene mayor influencia en el acceso a créditos, sin embargo, se aprecia una leve inclinación de las microempresas de menor antigüedad hacia la obtención de apoyo financiero. En cuanto al género, el mayor porcentaje corresponde a mujeres, aún así la diferencia con los hombres es insignificante con un 58.2% y 41.18% respectivamente.

Como vemos en el gráfico N°5, un factor importante en la posibilidad de los/as microempresarios/as para acceder a un crédito, así como a otros beneficios o apoyos a su sector, es el grado de formalización de su microempresa, ya que en la mayoría de las instituciones públicas o privadas dedicadas al fomento de la microempresa se exige como un requisito para optar a sus programas el estar formalizado, este es un punto que no se tocó por los/as microempresarios/as como argumento de no haber accedido a créditos, pero se debe a un tema de desconocimiento pues la mayoría solo conoce a las instituciones privadas como bancos o financieras.

GRÁFICO N° 5

ACCESO A CRÉDITO POR FORMALIZACIÓN



Fuente: Investigación directa

Al preguntar por el destino que los/as microempresarios/as habían dado a su crédito, el mayor porcentaje respondió que lo había utilizado para la infraestructura de su microempresa, 20.5%, mientras que el 13.6% lo utilizó para su producción y el 4.5% para mercadería y vehículos. En cuanto a la efectividad del crédito fue considerada como “alta” por la mayoría, solo un pequeño porcentaje la consideró como “media” y ninguno como “mala”.

B. Capacitación

A diferencia del acceso a crédito, en capacitación se observa un mayor porcentaje que ha accedido a ella, 43.2% (ver tabla N°4). En cuanto al tipo de capacitación recibida, la mayor proporción corresponde a la de tipo técnica-productiva con un 68.42%, mientras que el 31.58% restante corresponde a la de gestión-empresarial. Las instituciones mencionadas con mayor frecuencia fueron: INDAP, SENCE, PRODEMU y FOSIS.

TABLA N° 4

Ha realizado alguna capacitación relacionada con su Microempresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Sí	19	43,2	43,2	43,2
	No	25	56,8	56,8	100,0
	Total	44	100,0	100,0	

Fuente: Investigación directa

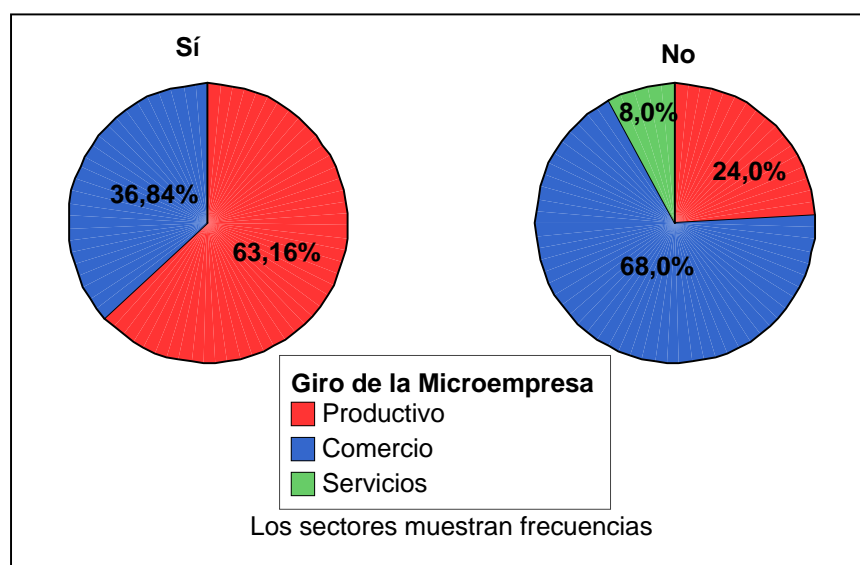
En cuanto a la utilidad de la capacitación para el desarrollo de su microempresa, los/as microempresarios/as respondieron en un mayor porcentaje que era “buena” con un 73.68%, un 15.79% consideró que la utilidad había sido “regular” y solo el 10.52% la considero como “mala”. Las evaluaciones más negativas corresponden a personas que afirmaban que los cursos que se ofrecen “no corresponden a sus verdaderos intereses o necesidades” y que las Instituciones que los imparten “son poco transparentes”, pues algunos manifestaron haber tenido malas experiencias, ya que en el de inscribirse se les dijo que no tendrían costo, cosa que no tuvo efecto ya que posteriormente se les cobró.

En general el tema de la capacitación para los/as microempresarios/as parece no ser muy relevante o al menos poco accesible, pues aún cuando el porcentaje que si las ha realizado no es tan pequeño, la mayor proporción no ha realizado ningún tipo de capacitación 56.8%. Las razones aludidas al respecto fueron: “la falta de tiempo”, “el no haberla necesitado” y “la falta de información”. Es razonable que un gran porcentaje argumente “la falta de tiempo”, ya que como pudimos ver anteriormente las jornadas de trabajo de la gran mayoría son extensas y el ausentarse de su lugar de trabajo les genera costos, que en el caso de los que viven día a día con los ingresos que puedan generar sus negocios, no están dispuestos a pagar.

En los argumentos de “falta de tiempo” y “no haber necesitado capacitación”, influye que la mayor proporción de las personas que no han realizado capacitación pertenece al sector comercio, 68%, pues, es este rubro el que en promedio posee la jornada de trabajo

más extensa, el mayor número de microempresas familiares o unipersonales y requiere de menor especialización -aún cuando una buena capacitación en gestión o administración de empresas les sería muy provechosa para el desarrollo de su microempresa- no requieren de técnicas muy especializadas para mantener un negocio, a diferencia del sector productivo, en el cual se necesita una especialización constante, que valla de acuerdo al surgimiento de innovaciones en el área agropecuaria y a los requerimientos de las Instituciones que regulan este sector. Además como ya mencionamos, la presencia de Instituciones dedicadas al desarrollo o fomento del sector agropecuario poseen una mayor presencia en la localidad, lógicamente por tratarse de un sector rural. Es así, como podemos apreciar en el gráfico N° 6, que la mayor proporción de microempresarios/as que poseen capacitación pertenece al sector productivo con un 63,16%.

GRÁFICO N° 6
ACCESO A CAPACITACIÓN POR GIRO



Fuente: Investigación directa

En lo relacionado al género de los/as microempresarios/as, se observó que son las mujeres las que representan la mayor proporción en el acceso a capacitación 73.68%, sin

embargo, dentro de su género este porcentaje solo representa el 50% de ellas. De los microempresarios se aprecia que solo un 31.25% de ellos posee algún tipo de capacitación.

En cuanto a la formalización, factor importante al momento de insertarse en programas de apoyo a microempresarios/as, el mayor porcentaje de las personas que habían recibido algún tipo de capacitación corresponde justamente a los/as microempresarios/as formalizados 63.16%, el restante 38.84%, no formalizado, corresponde a en su mayoría a personas que han realizado sus capacitaciones en Instituciones privadas.

Cuando se le consultó sobre su interés por realizar alguna capacitación, un importante porcentaje de los/as microempresarios/as 68.2%, dijo que “sí” le gustaría realizar una y los intereses estaban relacionados con cursos de: administración, computación, gestión empresarial, conducción (de vehículos) y cata de vinos. Estos resultados no tienen ninguna relación con el género de los/as microempresarios/as ni con el rubro de actividad, ya el porcentaje en estas categorías es similar. El interés por capacitarse pasa más bien por razones personales, de acuerdo a la importancia que cada microempresario/a le otorga, a sus necesidades y a las experiencias que han tenido.

La razones dadas por los/as microempresarios/as para no tener interés en capacitarse, tienen relación con las dadas en el punto anterior, las más mencionadas fueron la “falta de tiempo” y “el no necesitarla”, seguidas por las “pretenciones de cambiar de rubro; “la edad”, ya que algunos se consideraron “muy viejos” para capacitarse y, por último, el “no ser propietario del terreno” también fue un argumento, el cual estaba relacionado con la inestabilidad que sentía esa persona por tal motivo.

C. Vínculos con redes

En relación a este punto, lo que se pretendía medir era el nivel de vinculación que tenían los/as microempresarios/as con las distintas redes de apoyo existentes en su localidad,

provenientes del poder central como locales, ya sea privadas o públicas. Se preguntó entonces, por su relación con instituciones y con otras microempresas. De acuerdo a esto, se apreció que la vinculación con redes es escasa y se da en mayor proporción con instituciones que con otras microempresas.

En relación a la existencia de vínculos de apoyo con alguna Institución se pudo observar que el 47.7% de los/as microempresarios/as posee algún tipo de vínculo. De las instituciones mencionadas (opción múltiple) la que obtuvo el mayor porcentaje fue INDAP, ya que un 66.7% de las personas la mencionaron como una de sus redes. En segundo lugar se encuentra la Municipalidad de Talagante con un 28.57%, seguida por los Bancos con un 23.8%; FOSIS con un 19.05% (reconocido como Institución y no como un fondo); Cooperativas con un 14.29% y SERCOTEC y PRODEMU con un 4.76% respectivamente.

La mayor proporción de vínculos con INDAP y el Municipio tiene una explicación en la mayor presencia que han tenido estas Instituciones en la localidad en el último tiempo, debido a que se comenzó a trabajar desde el mes de Julio del 2005 con el Programa de Desarrollo Local, PRODESAL, que es un convenio entre ambas Instituciones y cuyo objetivo principal es fomentar el desarrollo del sector agropecuario de los sectores rurales a través de la asesoría técnica. Este programa cuenta con universo de aproximadamente 120 productores/as agropecuarios/as inscritos/as, de los cuales un pequeño porcentaje, 24% aproximadamente, corresponde a microempresarios/as y están presentes en la muestra de este estudio.

Es así como se observó que es el sector productivo el que posee una mayor vinculación con Instituciones con un 61.9%, seguido por el sector comercio con un 38.09%. El sector servicios no presenta vínculos.

Al preguntar por el tipo de vínculo que poseían con las respectivas Instituciones, el mayor porcentaje corresponde a un vínculo “económico” con un 57.14%, relacionado

con créditos y/o subsidios y el 42.85% restante corresponde a “capacitación”, es decir, a la entrega de cursos y asesoría técnica y de gestión.

En relación al género de los/as microempresarios/as, las mujeres representan la mayor proporción en la vinculación con Instituciones 71.43%. La razón de estos resultados, según lo observado, dice relación con las características de las microempresarias, ya que se trata de mujeres que en muchos casos no cuentan con un capital inicial para crear su microempresa, pues no han realizado trabajos remunerados anteriormente y por su mayor capacidad a “pedir ayuda”, ya que “socialmente es más aceptado”.

En esta dimensión se determinó también el grado de relación, explícita y más bien formal, que los/as microempresarios/as poseían con otras microempresas. De acuerdo a esto, se observó que este tipo de vínculo es bastante escaso ya que solo el 15.9% de las microempresas están vinculadas a otra. Estos resultados están determinados, en su mayoría, por la escasa información que poseen sobre las distintas alternativas de vínculos que podrían crearse y sobre los beneficios que podrían obtener de ellos.

En relación al tipo de vínculo con otras microempresas, la mayor proporción mantiene un vínculo “comercial” con un 71.43% y tienen relación con encadenamientos productivos, luego encontramos los que poseen un vínculo “gremialista” y de “parentesco” con un 14.29% respectivamente.

Se pudo apreciar además, que no existe mayor diferencia en cuanto al género de los/as microempresarios/as, ya que la proporción se divide en un 57.14% para la mujeres y un 42.86% para los hombres. Lo mismo ocurre al analizar esta relación por rubros, donde el sector productivo obtiene el 57.14% y el comercio el 42.86%.

Como ya mencionamos, una de las principales razones de la escasa vinculación que existe de los/as microempresarios/as con redes de apoyo, es el desconocimiento de ellas, es así como se pudo determinar que un porcentaje importante, 63.64% de los/as

encuestados/as, afirma no poseer conocimiento alguno de los programas o beneficios que el Estado otorga a los/as microempresarios/as.

Al consultar al porcentaje restante sobre cuáles son los programas o instituciones que conoce, la mayoría mencionó a: INDAP, FOSIS, SENCE, SERCOTEC, PRODEMU, La Municipalidad y en último lugar mencionaron tener conocimiento solo de que se otorgaban “subsidios” y alguno/a mencionó el Programa PRO- EMPLEO, perteneciente al SENCE.

En cuanto a los rubros, es el sector productivo el que posee un mayor conocimiento de las distintas redes de apoyo con un 75%, mientras que el sector comercio y el de servicios, solo obtienen el 18.75% y el 6.25% respectivamente. Al analizar esta dimensión por género de los/as microempresarios/as, se observó que las mujeres poseen un mayor conocimiento, ya que representan el 75%.

8. ASOCIATIVIDAD

Tal como se pudo apreciar en el punto anterior, la asociatividad no se encuentra presente de forma significativa dentro del sector microempresarial de la localidad de Lonquén. Panorama que es reproducción de lo que sucede a nivel nacional, pues la asociatividad microempresarial debe entenderse como un fenómeno nuevo, pero emergente, es decir, que tenderá a acrecentarse. Esto se refleja también en los resultados de este estudio, pues como se observa en la tabla siguiente, un porcentaje importante de los/as microempresarios/as, 45.5%, al preguntarles si se asociarían con otras microempresas dijo que “sí”, no existiendo mayor diferencia con la proporción de ellos/as que dijo que no 47.7%, mientras que un 6.8% que se abstuvo de contestar por que “no sabía”.

TABLA N° 5

Se asociaría con otro/s Microempresario de su rubro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Sí	20	45,5	48,8	48,8
	No	21	47,7	51,2	100,0
	Total	41	93,2	100,0	
Perdidos	No sabe	3	6,8		
Total		44	100,0		

Fuente: Investigación directa

En cuanto a las razones dadas por los/as microempresarios/as para tener una mirada positiva de la asociatividad no existe mayor variedad y se relacionan en su mayoría con un tipo de “asociatividad económica” y no con la de tipo “político-gremial”, es decir, sus argumentos corresponden a la asociación como alternativa de hacer ventas y compras conjuntas que les permitirían bajar sus costos y consecuentemente los precios de sus productos, por lo tanto, ser más competitivos y ampliar su mercado. Es así como la frase más utilizada al respecto fue “para aumentar clientes, disminuir costos y bajar los precios”

Un pequeño porcentaje dió argumentos de tipo “social o político” como: “en comunidad se puede crecer más”, “para fomentar lo local, lo artesanal” y “es una forma de progreso, de fuerza a los productores”. En este sentido, es posible el logro de una gran fuerza mediante la unión entre las diversas microempresas de un sector determinado, a través de la creación de Asociaciones de Microempresarios, las cuales, al afiliarse con agrupaciones similares de otros sectores geográficos, van a conformar Confederaciones y estas podrán ejercer un poder mucho mayor frente al aparato de Estado, para ir obteniendo normativas que les beneficien y les protejan de los embates de la economía. (Rebolledo; Ibíd.)

En terminos generales, existen muchos factores que explican el porque existe o no existe la asociatividad. Se habla de factores estructurales, políticos, sicosociales, e instrumentales. Como una cierta premisa, se plantea que el objetivo de la asociatividad no es algo espontáneo entre los/as microempresarios. Aún más, se puede decir que el asociarse no aparece como un problema o requerimiento primero o vital, como se manifiesta la falta de apoyo técnico, de capacitación, de crédito, o los problemas de comercialización. Dado que el ingreso a la microempresa es generalmente una motivación y esfuerzo individual o una estrategia personal para hacer frente a la sobrevivencia, y además una gran mayoría ha aprendido a trabajar y generar ingresos de manera individual. El emprender prácticas asociativas necesita que se den algunas condiciones, que generalmente van por la motivación de agentes externos, como el Municipio, por ejemplo.

En cuanto a las razones dadas por los/as microempresarios/as para no querer insertarse en la asociatividad, las más utilizadas fueron: “no necesitarlo”, “la desconfianza”, “malas experiencias”, “no creer en la asociatividad” y en último lugar, la falta de “tiempo” de “información” y de “interés”

De acuerdo a lo anterior, se deduce que un factor importante para que haya asociatividad, es que debe percibirse un claro beneficio por parte de los microempresarios, asimismo, que esos beneficios sean esperados en cortos plazos. La duda de si ese beneficio se producirá o si se muestra muy lejano en el tiempo, llevaría probablemente a que la asociatividad no se produzca.

Profundizando en este factor y de manera más amplia se apreció que los/as microempresarios/as en sus orientaciones combinan dos tipos de racionalidades. Una que es más utilitaria y que está ligada a un cálculo de costo y beneficio; otra que esta más ligada a valores y a modelos normativos. Si se acepta esta interpretación es lógico que la asociatividad se producirá cuando los beneficios de asociarse sean superiores a los costos, expresados estos en tiempo, en dejar de producir, etc. Si la evaluación es la

contraria, no se producirá la asociatividad. Aquí se observó que los/as microempresarios/as eran particularmente sensibles a un beneficio práctico muy nítido y que la asociatividad no es algo que aparezca como objetivo, por sí mismo. En este mismo sentido, se observa que la asociatividad se concreta aprovechando la oportunidad de un negocio atractivo o también la solución de un problema. En general, se observó que la asociatividad está guiada por cosas muy prácticas y concretas y no responde tanto a una tendencia asociativa “per se”.

En lo relacionada con el género, la diferencia no es tan significativa en contraste a lo que ocurre a nivel nacional, en que las mujeres se ven mayormente inclinadas a la asociatividad que los hombres. Aún cuando las microempresarias representan la mayor proporción en los que respondieron que “sí” se asociarían con otras microempresas, 60%, es mayor el porcentaje de ellas que no lo harían y la diferencia con el porcentaje de hombres es escasa.

Por rubros de actividad, se pudo observar que la proporción de los/as microempresarios/as que tuvieron una respuesta positiva a la asociatividad, está dividida en iguales porcentajes para el sector productivo y el de comercio, 50%. Sin embargo, como el primero de éstos es menor dentro de la muestra, se observa que existe una mayor proporción de productores/as que “sí” se asociarían de los que no lo harían, a diferencia del sector comercio, donde la respuesta negativa es mayor.

Como se mencionó anteriormente, la falta de información sobre la asociatividad, es un factor influyente, además de los anteriores, para no acceder a ella. Así se observó también cuando se consultó a los/as microempresarios/as si alguna vez habían recibido capacitación o información sobre la asociatividad, ya que un 72.7% dijo que “no”.

9. NECESIDADES

Las necesidades de la microempresas son múltiples, pues si bien es un sector que aporta un importante porcentaje del empleo e ingresos para los grupos familiares más vulnerables o explícitamente en situación de pobreza, las políticas Estatales están más bien dirigidas a las pequeñas y medianas empresas o en el mejor de los casos a las microempresas formalizadas. Esto deja bastante desprotegidos/as a gran parte de los/as microempresarios/as, los/as que deben mantenerse dentro de lo que pueden con sus propios recursos, a costa mucha veces de su autoexplotación.

Como mencionamos anteriormente, la mayoría de las microempresas del sector de Lonquén realizan actividades de bajos ingresos, es decir, que se podrían calificar de “subsistencia”, por lo que se observó necesidades de variados tipos, siendo las más mencionadas las relacionadas con la “infraestructura” y las “financieras”, luego encontramos a las necesidades relacionadas con la “gestión”, con “técnicas” y con la presencia de “activos”.

Al recordar que la mayor proporción de los/as microempresarios/as realiza sus actividades en el hogar, es bastante lógico que la infraestructura sea la mayor necesidad mencionada, ya que en la mayoría de los casos encontramos construcciones precarias e improvisadas de acuerdo a los recursos que han ido consiguiendo en un proceso bastante lento y de acuerdo a las necesidades que se les han ido presentando a medida que se ha desarrollado su microempresa. Los factores anteriores se relacionan en mayor medida con las unidades productivas, pues las del sector comercio y las de servicios han realizado la construcción de sus locales de acuerdo a las exigencias legales y sanitarias. Aún así, muchas microempresas, de los distintos rubros, siguen necesitando modificar su infraestructura como requerimiento de las instituciones reguladoras, ya sea para culminar su proceso de formalización, para ampliar o diversificar su producción, como para estar en condiciones de cambiar de rubro.

Las exigencias sanitarias son las que mayormente preocupan a los/as microempresarios/as ya que esto genera un gran costo, que en el caso las empresas de subsistencia, no están en condiciones de pagar, pues como sabemos sus necesidades prioritarias pasan por el sustento del hogar y la compra de insumos o productos para seguir trabajando y en los casos de las empresas con un mayor ingreso las prioridades van dirigidas a mejorar la calidad de sus productos y la comercialización.

A raíz de lo anterior es que se encuentran las necesidades financieras en segundo lugar, pues si bien necesitan mejorar su infraestructura, comprar insumos y/o activos, no los conseguiran sin un capital especialmente destinado para estos fines, es por lo que les urge mejorar su ingresos o al menos contar con un apoyo financiero de alguna institución, ya sea como subsidio o crédito, sin embargo, esta última opción aunque para ellos representa un riesgo, es la más escogida, ya que aseguran no querer que les “regalen las cosas” pues se trata de personas de esfuerzo que han conseguido lo que tienen con su propio trabajo.

Es así como las necesidades de mejorar su gestión y sus técnicas obtienen también un porcentaje importante en las opciones mencionadas por los/as microempresarios/as, pues están concientes que recibiendo asesoría o capacitación en estos temas estarán mejor dotados para manejar su microempresa, desarrollarse y seguir creciendo.

En lo relacionado con el género de los/as microempresarios/as, la proporción está distribuida en forma bastante equitativa entre ambos sexos de acuerdo a los distintos tipos de necesidades, sin embargo, se aprecia una diferencia en que la opción mayormente escogida por los hombres es la de necesidades “técnicas”, en cambio en las mujeres se apreció una mayor necesidad de “infraestructura”. Esto por que las microempresas a cargo de hombres se encuentran levemente más “estables” económicamente.

Respecto al rubro de actividad, las necesidades del comercio van claramente dirigidas a las de infraestructura y a las financieras, a diferencia de las del sector productivo, que se relacionan con necesidades técnicas mayormente.

Capítulo VII

CONTRIBUCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS AL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL.

Percepción de los principales Agentes de desarrollo de la localidad.

1. CAMBIOS QUE LOS/AS MICROEMPRESARIOS/AS HAN PERCIBIDO EN SU SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA

Para comenzar este análisis es importante recordar que aún cuando el estudio se sitúa en una localidad rural cercana a grandes centros urbanos y que cuenta con parte de su población proveniente de un nivel socioeconómico elevado, aglutinado en diversas parcelas de agrado y condominios, la mayor parte de la población originaria, campesina propiamente tal, se encuentra aún marcado por el retraso y marginación característicos de los sectores rurales, es decir, en situación de pobreza y exclusión social en sus distintos grados. Por lo tanto, las iniciativas económicas acá estudiadas corresponden en su mayoría a emprendimientos económicos en base a la superación de su condición de vulnerabilidad social y no a la idea de convertirse en empresarios, es así como muchos no se reconocen aún como microempresarios.

“Los emprendimientos que generan las personas en situación de pobreza en muchas oportunidades son una fuente laboral digna, una actividad independiente que puede reportar mayores ingresos en comparación a un trabajo asalariado, sobre todo en aquellos emprendedores que no tienen la calificación suficiente para optar a mejores puestos de trabajo. Del mismo modo, el trabajo independiente evita enfrentarse a situaciones laborales que menoscaban a la persona, como puede suceder en labores de muy baja calificación.” (Fundación para la superación de la pobreza; op.cit.)

Por lo anterior, se consideró que una forma de ver si la creación de su microempresa ha sido una alternativa favorable para superar o al menos aminorar su situación de vulnerabilidad social, es a través de la percepción que poseen sobre los cambios que han

experimentado en su situación socioeconómica, pues una de las dimensiones de la pobreza rural es justamente la escasa capacidad de satisfacer necesidades básicas.

Tres indicadores de la pobreza rural relacionados con los ingresos:

- *“Exclusión y discriminación social, debido al origen étnico y género*
- *Carencia o acceso limitado a servicios destinados a satisfacer necesidades básicas de las familias (salud, educación, vivienda, otros)*
- *Niveles de ingresos inferiores a la cantidad mínima necesaria para obtener el conjunto de bienes básicos y servicios para la familia”.* (Quijandría; op.cit:17)

Para medir esta dimensión se utilizó una entrevista semi-estructurada, donde se consideraron las variables: salud, trabajo, vivienda, educación, recreación y vacaciones. Se consultó entonces, sobre los cambios que se habían provocado en ellas producto de la creación y desarrollo de su microempresa.

Los cambios percibidos por los/as microempresarios/as en general son bastante escasos y existen diferencias en las distintas variables, pues en algunas no se observaron cambios y en otras los cambios son notables, aún así, los cambios tienen relación con la calidad de vida en términos psico-sociales, más que económicos.

A. Salud

El análisis de esta dimensión fue ordenado bajo la selección de tres categorías: Ausencia de cambios, Cambios positivos, Cambios negativos.

Las características de las microempresas son determinantes en la percepción de los/as microempresarios/as sobre sus cambios, el ser en su mayoría microempresas familiares, del sector comercio, de un bajísimo nivel de ingresos y a cargo generalmente de mujeres, repercute enormemente en el nivel de vida que pueden alcanzar. Así como determinante son las características de ruralidad que posee la zona de Lonquén. Muy por

el contrario al contexto nacional urbano, donde se aprecian importantes cambios en el acceso a una mejor calidad de vida por parte de las personas que emprenden iniciativas microempresariales, en este caso la ausencia de cambios es una de las características más recurrentes.

“Estoy pensando dejar de atenderme con mi tarjeta de indigente, pero tengo que terminar con mis deudas, que son muchas...”

Marisol, 49 años, productora de hierbas medicinales.

El acceso y la calidad de la salud es un tema prioritario para cualquier familia, sin embargo, lo que se pudo observar en este sector es que aún cuando dependen absolutamente de su estabilidad física para subsistir, pues si dejan de trabajar dejan de percibir ingresos, a diferencia de los trabajadores dependientes que están protegidos, existe una despreocupación por el tema, la que obviamente no es voluntaria, pues la mayor prioridad de las personas pasa por la alimentación, el vestuario y la educación de sus hijos, por lo tanto, dentro de estas prioridades se tiende a dejar la previsión de salud como un tema que se solucionará en el momento de contar con una mayor estabilidad, generada por el aumento de los ingresos de su microempresa.

Este problema se extiende a nivel nacional pues “se estima que aproximadamente un 50% de los/as microempresarios/as no impone en los sistemas de previsión social ni tampoco en el sistema de salud, tanto propios como de sus trabajadores”. (Radovic, I; op cit: 18). Aún cuando tienen gran preocupación por su futuro, se sienten impotentes y sin herramientas para enfrentarlo. El pequeño margen de rentabilidad de su empresa no puede destinarse a la seguridad social si se quiere sobrevivir a la competencia y a la continuación de su negocio el que, al menos, les permite comer.

No obstante, la ausencia de cambios en salud no se ve determinada exclusivamente por la falta de previsión, la mayoría de los/as microempresarios/as cuenta con ella, Fonasa mayoritariamente, si no, más bien por que en la mayoría de los casos los ingresos no

son suficientes para pagar por la atención y escoger con quien y donde atenderse, por lo que siguen atendiéndose de la misma forma, es decir, en el sistema público de salud y en presencia de una enfermedad. El sector que se encuentra bajo el sistema privado de Isapres considera que obligadamente tiene que atenderse en el sector privado, pues en ambos deben pagar y que por lo tanto, el pertenecer a una Isapre les juega en contra.

“Ir a la posta es peor, igual tengo que pagar” “Al estar en una Isapre no puedo acceder a ningún beneficio”

Nelly, 52 años, productora de cactus y mermeladas.

De acuerdo a lo anterior, se puede concluir que el bajo margen de rentabilidad que poseen las microempresas no ha contribuido para nada en la mejoría de su situación en salud y que la ausencia de enfermedades crónicas o catastróficas en sus familias influye aún más en que determinen postergar el tema previsional.

“El negocio a penas da para seguir manteniendolo, además no somos enfermizos”

Guadalupe, 42 años, almacén.

Como se mencionó anteriormente la presencia de cambios en la situación de salud de los/as microempresarios/as es escasa y está relacionada más bien con el acceso o posibilidad de escoger que con la calidad de la misma, pues como se pudo determinar la atención primaria de salud es a la que principalmente recurren y de forma ocasional puesto que no existe mayor presencia de enfermedades graves en su familia, por lo que la atención secundaria y terciaria es poco recurrente y por ende los gastos en salud no son importantes y no les generan una mayor preocupación.

La presencia de cambios positivos en salud, la encontramos mayormente en los/as microempresarios/as del área productiva, pues en su mayoría se trata de familias que han heredado y mantenido por mucho tiempo su actividad agropecuaria solamente para el autoconsumo, comercializando en algunos casos a un nivel muy bajo o en algunos casos

han dependido de los trabajos temporales, ya sea en el sector rural como en el urbano, lo que no les permitía regularizar su situación previsional por la ausencia de un contrato permanente y de dinero obviamente. El hecho de formalizar su actividad y transformarse en microempresarios/as les ha permitido comenzar a imponer de forma independiente y contar con una previsión que les permite bajar sus costos, en el caso de los que se atendían de forma particular y de poder pagar por una atención considerada por ellos de mejor calidad, en el caso de los que contaban con tarjeta de gratuidad por su condición de “indigentes” bajo el sistema de salud.

“Siempre he estado en Fonasa, la diferencia es que ahora puedo acceder a salud privada y escoger con quien atenderme”

Angélica, 53 años, productora de flores.

“Con el aumento de mis ganancias pude comenzar a imponer de forma independiente y dejar de pagar, porque me atendía de forma particular”

Hernán, 56 años productor de alfalfa.

Dentro de los/as microempresarios/as que componen esta categoría se aprecian dos posturas contrarias: una que asegura que aún cuando ahora tiene la opción de escoger entre salud privado o pública, por ende, donde y con quien se atienden, ya que cuenta con mayores recursos, prefiere la salud pública pues no aprecia diferencia y está conforme con la atención que le dan en el consultorio y hospital de Talagante. Y la otra que crítica enormemente el poco acceso a salud que poseen su su localidad, pues no existe un consultorio y se realiza una atención semanal en dependencias del “correo”, por lo que tienen que recurrir a Talagante y eso les implica un mayor gasto y la imposibilidad de obtener atención de urgencia, ya que si deben recurrir por atención de noche y no poseen locomoción particular, no pueden viajar y por eso cuando se atienden lo hacen de forma privada.

“Yo estoy conforme con la atención del hospital, la atención básica es comparablemente mejor, incluso si pagara pienso que tendría la misma atención”

Marisol, 49 años, productora de hierbas medicinales.

“No se porqué no funciona el consultorio...acá estamos bastante a la mano de Dios...Uno no tiene que enfermarze en la noche, porque no tiene como movilizarse”

Elba, 55 años, almacén

En cuanto a los cambios negativos en salud, la mayor proporción está representada por microempresarios/as del área comercio que se encuentran en condiciones de baja rentabilidad, atribuída al hecho de proporcionar “fiados” a sus vecinos o por deudas propias. La percepción de cambios negativos también es parte de algunos/as microempresarios/as que antes ejercían además del comercio alguna actividad agrícola y a productores que antes ejercían un trabajo dependiente.

Esta percepción negativa está relacionada con la disminución de sus ingresos, pues consideran que ahora son frecuentes las veces en que no han contado con el dinero suficiente para solicitar atención o para seguir imponiendo, por lo que optan por no atenderse en los casos menores o por endeudarse cuando es inevitable el no recurrir por atención. Además, los que se atendían de forma particular ahora no lo pueden hacer.

“Siempre he impuesto de forma independiente...la diferencia es que antes tenía para comprar bonos y atenderme de forma particular, ahora no puedo”

Juan, 62 años, almacén y productor avícola.

“Antes no me preocupaba de la salud, siempre tuve previsión... no era yo el que sacaba de mi bolsillo para pagarla, ahora es más complicado... a veces uno prioriza otras cosas cuando la producción y las ventas bajan”

Pablo, 55 años, productor de flores.

B. Trabajo

En nuestra sociedad moderna, el capital económico va a predominar por sobre el capital simbólico y en este sentido, los/as microempresarios/as en su condición de tales, poseen un capital económico bastante escaso, que en definitiva los determina y va demarcando su campo de acción. Sus capacidades competitivas, así como, el ámbito de sus competencias están bastante restringidas al sector donde habitan, ya que tienen escasa capacidad de movilidad, circunscrita al espacio físico de la localidad o comuna donde viven. En este sentido la condición de microempresarios/as rurales ha determinado enormemente el nivel de crecimiento o los cambios que han experimentado con sus microempresas, pues en la mayoría de los casos las iniciativas emprendidas corresponden a la transformación de economías de producción de autoconsumo hacia economías de comercialización de su pequeña producción o a iniciativas comerciales de baja escala, las que han resultado como consecuencia de la búsqueda de ingresos extras a los de sus trabajos dependientes que son bastante inestables y esporádicos, por lo que la definición que más les acomoda a estas pequeñas unidades económicas es la siguiente:

“Son un conjunto de 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. Los ciclos de producción de estas unidades están estrechamente asociados a las necesidades básicas del productor y su familia, operan con bienes de capital de “segunda mano”, por lo que su rendimiento es bajo y los costos de mantenimiento son sumamente altos”. (CINTERFOR; 1989: 3)

Es así como los cambios percibidos por los/as propios/as microempresarios/as en cuanto a su estabilidad laboral, ingresos y previsión, son escasos si los miramos desde una perspectiva económica, pero significativos al momento de hablar de su superación personal, pues sus ingresos no les han permitido optar a un nivel de vida muy distinto al

que poseían antes de contar con sus microempresas, pero ha desarrollado en ellos/as una mayor independencia y valoración de sus capacidades.

“he podido desarrollar capacidades que no sabía que tenía... Hay gente que tiene una mejor situación y se admira de mi trabajo”

Nelly, 52 años, productora de cactus y mermeladas.

En el caso de las mujeres, la mayor parte de ellas nunca había trabajado de forma remunerada y es en ellas donde se aprecian algunos cambios, pues han puesto en juego todos los aprendizajes que han adquirido de forma individual a través de su experiencia como dueñas de casa y de lo que han heredado en su familia. En el caso de las productoras, las actividades que realizan son parte de lo que siempre han hecho para su familia, como algo natural, en el anonimato y sin gran reconocimiento. Al formalizarse como microempresarias se han percatado del valor de lo que hacen y que con ello aportan a sus hogares ingresos extras que les permiten disponer con mayor libertad para lo que se “les antoje”, sin embargo, esto en la realidad no es tan así puesto que la gran parte, si no todo lo que ganan, lo invierten en el mantenimiento del hogar y sobre todo en la educación de sus hijos. Lo que igual les genera beneficios, en el caso de las que son casadas o poseen pareja estable, ya que al contar con esos “ingresos extras” el sueldo del marido se puede comenzar a ocupar en otros asuntos antes postergados.

“Antes vivíamos con el puro sueldo de mi marido... igual nos alcanzaba para lo necesario... el cambio es que antes habían cosas que teníamos que postergar, ahora no... si necesito algo, con mis propios ingresos me lo puedo comprar”

Angélica, 53 años, productora de flores.

El caso del comercio es distinto, la gestión comercial y la administración no son conocimientos a los que ellos/as se hallan enfrentado en momentos anteriores a establecerse como comerciantes, lo que los deja en desventaja con la actividad productiva, ya que aún cuando ésta también requiere de esos conocimientos, no influyen

tanto en sus ventas, puesto que en muchos casos el solo conocer el proceso de producción de sus productos y la propiedades de éstos, les genera la capacidad de “enganchar a los clientes” y les aporta una plusvalía que un almacén no posee, como es lo natural.

Las causas de las mujeres comerciantes para iniciar su negocio no han sido muy distintas a las de las productoras, generar ingresos extras a los de sus maridos y salir de su situación de pobreza o vulnerabilidad social, sin embargo, acá nos encontramos con un mayor número de jefas de hogar y esto les genera mayores dificultades para desarrollarse como microempresarias, para aumentar su rentabilidad y para invertir en cosas extras que no sea la mantención de su negocio y de su hogar. Además el no contar con un apoyo en las tareas del hogar, la educación y cuidado de sus hijos y las actividades laborales, les impide o dificulta aún más llevar una buena administración de sus negocios.

“En el caso de las microempresarias chilenas casi un tercio son jefas de hogar y un 53.5% de ellas aporta con más de la mitad del ingreso de su hogar (Mideplan 2000, citado por Valenzuela, P; op.cit: 13). Por otro lado, la estructura de los hogares de hombres y mujeres en el sector microempresarial presenta algunas diferencias. Tres cuartas partes de los microempresarios tienen un hogar biparental nuclear (con pareja e hijos). Esta realidad solo es alcanzada por la mitad de las microempresarias lo que implica una mayor dificultad al momento de mantener económicamente a sus familias” (Valenzuela y Venegas 2001, citado por Valenzuela, P; Ibíd)

“...Creo que por eso no he podido surgir y no tengo el negocio que a mi me gustaría...porque todas las ganancias se han ido en la mantención de la casa”

Nelly, 52 años, productora de cactus y mermeladas.

De acuerdo a esto, la percepción de las mujeres comerciantes sobre sus cambios se torna más negativa que la de las productoras, pues aún cuando el negocio les ha generado

algunos ingresos, estos son consumidos en su totalidad por el hogar y por el mismo negocio ya que necesitan abastecerlo, por lo que consideran que más que aportarles en estabilidad o ingresos se han transformado en un problema. Por lo que a diferencia de las productoras, no se encuentran cambios a nivel de autoestima.

“El negocio solo da para abastecerlo, no genera muchos ingresos”

Guadalupe, 42 años, almacén.

Los comerciantes varones aún cuando no poseen las características de las mujeres jefas de hogar, coinciden con las opiniones de ellas, lo que nos lleva a suponer que el rubo del comercio en sí es el que no ha contribuido mucho a generar cambios en su situación socioeconómica, pero se ve acrecentado en las mujeres por sus características de ser el género con más desventajas en el mundo laboral. Es así como los hombres consideran que ha sido un error el dejar su trabajo dependiente o el cambiarse del rubro productivo al comercio, ya que sus negocios se han transformado en una carga, en un “cacho”, puesto que la mayor parte de lo que venden es al “fiado” ya que sus vecinos generalmente están desempleados o con ingresos muy bajos debido a sus trabajos temporales y por lo tanto, consideran que el comercio no les ha generado estabilidad ya que “viven pagando”, lo que no le contribuye en sus ingresos ni tampoco en su tranquilidad mental.

“Este asunto del comercio es muy inestable, en el sentido de que se depende mucho de la cantidad y calidad de los clientes, pues muchos piden fiado y no pagan...entonces uno vive con lo justo para pagar”

Juan, 62 años, almacén y productor avícola

En relación a los cambios percibidos por los hombres del sector productivo, se aprecia un gran descontento con las condiciones de los trabajos agrícolas de hoy en día, añoran tiempos pasados en que este sector estaba más protegido, existía una mayor valoración por el campo y la competencia era menor. Consideran que la modernidad y la

globalización han traído consigo un costo mayor de la vida, que ahora sus ingresos como agricultores no son suficientes para satisfacer todas sus necesidades, que por lo demás son infinitas y van cambiando con el tiempo, por lo tanto, consideran que antes vivían mejor. Esto se debe justamente a lo que mencionábamos anteriormente, la modernidad y la globalización han dejado atrás a estos pequeños agricultores, en términos de tecnologías y técnicas de producción a las cuales no son capaces de acceder, ya sea por su escaso capital, como por su lejanía y desconocimiento de los avances en su sector, por lo que su posibilidad de competir con los grandes agricultores se ve nula y no acceden a más canales de comercialización que a nivel local.

“Antes la agricultura era mejor, servía más el dinero...usted antes ganaba diez mil pesos y se hacía mucho más que lo que se hace ahora con eso... la plata ahora no tiene valor” “Para los grandes agricultores, los pequeños somos un estorbo...los ricos nunca van a querer que seamos competencia lo que nos perjudica en la venta”

Hernán, 56 años productor de alfalfa.

En cuanto a los cambios provocados por las microempresas en la situación previsional de los/as microempresarios/as, estos pasan solo por la mayor conciencia que se ha adquirido del tema en las mujeres, ya que ninguna de ellas cuenta con previsión, esto debido a que no han trabajado nunca de forma remunerada o el trabajo que han tenido ha sido sin contrato, generalmente de temporeras y al comenzar a percibir ingresos pretenden iniciar su pago de imposiciones, sin embargo, al igual que la previsión en salud, es algo que postergan para cuando “estén mejor” o salgan de sus deudas. Por lo tanto, su situación sigue igual. Lo mismo para los hombres, no se perciben cambios, pues ellos siempre han contado con previsión, ya sea de forma independiente o dependiente.

En síntesis, los cambios advertidos en cuanto a la situación laboral, son positivos solo en el caso de las mujeres productoras y dicen relación con un desarrollo personal más que económico, pero no por eso menos importante, ya que de cierta manera está

contribuyendo a mejorar su calidad de vida a través del reconocimiento de sus capacidades y eso las estimula para continuar con su emprendimiento y poseer mayores expectativas de crecimiento.

“Ahora no veo tan negro el mundo...antes me alcanzaba para lo justo, tenía la plata gastada antes de tenerla” “Trabajar de forma independiente me ha ayudado a ampliar mis perspectivas, por que estaba bien encerrada” “Ahora veo que cada día voy mejor.

Marisol, 49 años, productora de hierbas medicinales.

C. Vivienda

Como vimos anteriormente en la caracterización de las microempresas, la mayor parte de los/as microempresarios/as son propietarios/as de sus viviendas y también gran parte de ellos/as realiza su actividad laboral en el hogar, por lo que se podría suponer que una parte de las inversiones que han realizado ha sido para el mejoramiento de su vivienda, que en muchos casos es también la infraestructura de su microempresa, sin embargo, esto no ha sido así, pues como ya se ha expresado su capacidad de inversión es baja y los recursos que provienen de su microempresa son destinados al consumo del hogar y educación de los hijos.

A raíz de esto, se observó que no existen cambios en relación al tipo de vivienda, materiales, tenencia o acceso a servicios básicos, puesto que siguen viviendo en la misma casa, en su mayoría de material mixto y los servicios de electricidad y alcantarillado son los mismos que poseían antes, es decir, cuentan con luz, pero en algunos casos no con alcantarillado y su microempresa no ha contribuido a cambiar esta situación, pues sobrepasa la capacidades personales y se deriva de las características del sector donde habitan.

Los cambios percibidos se refieren más bien al estado de conservación o la distribución de espacios al interior de la vivienda como; arreglos en las instalaciones de baños y/o cocinas y en la ampliación de la vivienda, pues algunos/as aún siendo propietarios/as de su terreno y vivienda, vivían en construcciones precarias y en condiciones de hacinamiento. Este último punto se aplica en el caso de familias biparentales, en la que cuentan con dos entradas de ingresos, la del marido que ejerce un trabajo a parte de la microempresa, ya sea de forma dependiente o independiente y la de la esposa que se hace cargo de la microempresa. A ellos su microempresa les ha contribuido en mucho a superar esta situación, pues al contar con “ingresos extras”, aunque sean escasos y esporádicos, han podido destinar una parte al consumo del hogar y otra para su vivienda, la que antes se veía obligadamente postergada.

“Nos ha costado arto construir nuestra casita... antes viviamos los cuatro en dos piezas, una era la cocina y la otra dormitorio...estuvimos arto tiempo viviendo mal...ahora aunque no se gana tanto como para ahorrar, se puede disponer de una platita para arreglar la casa, porque yo igual me las arreglo para llegar a fin de mes con los gastos de la casa”

Nelly, 52 años, productora de cactus y mermeladas.

D. Educación

Aún cuando a un nivel general los/as microempresarios/as de este estudio no han presentado mayor acceso a capacitaciones, muchos de ellos/as han percibido cambios con respecto a la educación, pero estos cambios, por el motivo anterior y por la baja escolaridad que poseen, son a nivel informal en su mayoría, es decir, no se refieren a incorporaciones al sistema educativo formal, como completar sus años de escolaridad por ejemplo, si no más bien a educación complementaria a su actividad como microempresarios/as, la que no muchas veces se ve traducida en la obtención de certificados o algo parecido, pero que para ellos/as ha significado un aporte importante a su formación.

Su condición de microempresarios/as les ha permitido ampliar o modificar sus representaciones sociales, su forma de ver el mundo, a través de la socialización con diferentes personas e instituciones del mundo empresarial o del mundo de sus consumidores o clientes. Las invitaciones a charlas, encuentros, seminarios y capacitaciones dirigidas a microempresarios/as han estado presentes en su sector y aunque no todos han podido participar en todas ellas, por razones de tiempo generalmente, es en esas instancias en las que ellos/as consideran han adquirido elementos importantes para el desarrollo de su microempresa, como la ampliación de sus redes, la retroalimentación de experiencias y la adquisición de conocimientos y principalmente para su desarrollo personal.

“Yo he podido optar a capacitaciones continuamente... he conocido a mucha gente y me ha servido para ampliar mi mundo”

Angélica, 53 años, productora de flores

El mayor acceso a capacitación u otras instancias para el fomento de las microempresas se debe principalmente al aumento del gasto público destinado a este propósito, pero no se puede dejar de mencionar que este aún no es suficiente, ya que el mayor porcentaje favorece a las medianas y grandes empresas. Es así como “En el 2000, tras producirse la modificación a la ley que regula la franquicia, se registra un fuerte incremento en la capacitación del sector MYPE, llegando a 26.489 empresas beneficiadas, lo que equivale al 72% de las empresas que capacitan vía franquicia. Sin embargo, si se analiza el porcentaje de utilización de la franquicia tributaria según el número total de empresas de cada estrato, la cobertura del segmento MYPE alcanza sólo un 4,2% el 2000. Por otra parte, en el estrato de las “Grandes Empresas”, la cobertura llega al 70%. Cuando se pasa al análisis de las tendencias en el uso de los fondos de la franquicia SENCE, la participación de la MYPE, sólo alcanza a un 15,4% de los gastos totales destinados a capacitación, en el 2000, excluyendo el “Tramo 0”. (SERCOTEC; 2003: 42)

Aún así los/as microempresarios/as consideran que si no contaran con su microempresa sus posibilidades de acceder a las instancias antes mencionadas serían nulas, puesto que por iniciativa propia habría sido más difícil proponerse continuar sus estudios o insertarse en estas redes.

“Sí, me ha servido, uno se relaciona con otro tipo de gente...la misma Municipalidad nos invita a seminarios...uno tiene la seguridad que como microempresarias nos valoran y me hace sentirme más segura”

Elba, 55 años, almacén

No obstante, lo que más valoran, sobre todo las mujeres, es que los ingresos de su microempresa le han ayudado a educar a sus hijos, no por el hecho de lograr optar a colegios privados o más caros, ya que eso no se dio -hay que tener presente que se trata de una zona rural de difícil acceso a alternativas de establecimientos y donde los colegios particulares que existen son para un nivel socioeconómico elevado- sino por que antes les era más difícil costear los gastos de locomoción o materiales necesarios para que sus hijos estudiaran. Además, el hecho de tener instalada su microempresa en el hogar, les otorga mayor presencia en la formación de sus hijos, lo que es una gran ventaja ante la gran mayoría de las mujeres que deben dejar a sus hijos al cuidado de terceras personas para conseguir el sustento de su hogar.

“A veces yo no tenía nada y ellos necesitaban útiles...entonces yo hacía mermeladas o lo que fuera y vendía acá o salía a ofrecer a señoras conocidas, eso me permitía comprarles lo que necesitaban”

Nelly, 52 años, productora de cactus y mermeladas.

E. Recreación y vacaciones

Esta es la dimensión tal vez más afectada o en la que se observan menos cambios con la creación de las microempresas, pues las actividades desarrolladas por este sector de

microempresarios/as requieren de una jornada extensa de trabajo o de una presencia permanente de ellos/as en el lugar de trabajo, puesto que la mayoría no cuenta con trabajadores ajenos a la familia, entonces una de las razones principales de no contar con actividades recreativas o vacaciones es el tiempo, pues algunos/as afirman que ahora pueden contar con un ingreso que les permite planificar vacaciones o “darse un gusto de vez en cuando”, pero el tiempo es escaso y además el temor de dejar su casa abandonada, de descuidar sus productos y/o animales y de perder sus clientes les impide alejarse por mucho tiempo de su lugar de trabajo.

“Sí, me he podido dar unos pequeños gustos de vez en cuando...pero no me gusta mucho salir...ve que si el negocio se queda cerrado los clientes compran en otra parte y después es difícil que vuelvan...y si yo no tengo mi negocio después no podría hacer nada de nada”

Elba, 55 años, almacén

“Cuando uno tiene animales...el campo a uno le quita mucho tiempo...entonces si uno sale a quién se los deja

Hernán, 56 años productor de alfalfa.

No obstante, algunos/as afirman que la razón para no realizar estas actividades es la falta de recursos económicos, pues como vimos los destinan a sus prioridades, necesitan pagar deudas y comer diariamente y un día que no trabajen significa una pérdida importante, incluso los comerciantes señalan que antes de su microempresa, aunque contaban con menos o iguales ingresos tenían más tiempo para realizar actividades recreativas y que ahora su tiempo lo destinan en su mayor parte a trabajar.

“Antes tenía muchas actividades... ahora no puedo salir ni a andar a caballo... no tengo tiempo, si salgo me reclaman (familia), no les gusta atender el negocio...además el negocio da solo para abastecerlo”

Juan, 62 años, almacén y productor avícola

Una pequeña proporción de microempresarios/as que señala que su microempresa ha contribuido en forma positiva en los aspectos de recreación y vacaciones, que por lo demás se trata de personas que tienen hijos mayores e independientes, es decir, tienen menos gastos y preocupaciones, consideran que ahora poseen la capacidad económica para invertir en realizar paseos, fiestas o comidas familiares e incluso planificar vacaciones ya que antes éstas solo se daban cuando se contaba con un dinero extra, lo que era de forma muy esporádica, es decir “cuando se podía” , en cambio ahora pueden planificar.

“Antes no salía porque tenía mis hijos chicos y era más difícil, ahora nos turnamos con mis hijos más grandes para no dejar sola la casa...igual la plata ha servido, en el sentido que ahora puedo ahorrar con el destino claro de irme a la playa...ahora me planifico y proyecto, antes si se podía salía, ahora me propongo hacerlo y junto la plata...uno aprende a planificarse, porque no puedo salir en las fechas que tengo más producción o ventas”

Angélica, 53 años, productora de flores

2. PERCEPCIÓN DE AGENTES MUNICIPALES Y DIRIGENTES SOCIALES

A. Generación de empleos por parte de las microempresas

Los agentes municipales poseen una visión muy clara sobre este punto, en general consideran que las microempresas deberían ser importantes generadoras de empleos en la localidad, pues conocen la dimensión nacional del aporte del sector microempresarial en este aspecto, pero consideran que las características de las microempresas de esta zona les impiden generar un número importante de empleos a nivel extra familiar y por este motivo tal vez no alcanzan el nivel nacional de contribución, puesto que su capacidad económica, su uso de tecnologías y su mercado, son reducidos. Aseguran que por el conocimiento que poseen de ellas se trata en su mayoría de microempresas

familiares, por lo tanto, no poseen trabajadores remunerados, ya sea no familiares como familiares, ya que los ingresos que obtienen de ellas se destinan en su mayoría para el consumo familiar.

Sin embargo, están de acuerdo en que son generadoras de ingresos para muchas personas de la localidad que trabajan de forma independiente, es decir, de alguna forma están generando un aporte al empleo de aquellas personas que por diferentes motivos optaron por este tipo de trabajo, pero aportan a un nivel de propietarios/as y sus familias y no a nivel de la comunidad en general, puesto que la mayor parte de las personas de esta localidad se emplean en las grandes empresas dentro o fuera de la localidad y de la comuna y no en las microempresas.

“El aporte de la microempresa al empleo es de máxima importancia, toda vez que son las generadoras del empleo en la localidad y en el país, pero ciertamente se trata de auto trabajo familiar, a cargo de la dueña de casa o del marido.”

Jorge Galleguillos, Oficina de Fomento Productivo, Municipalidad de Talagante.

También se pudo determinar que poseen una clara visión del aporte que pueden significar las microempresas al desarrollo local, pues le otorgan una gran importancia a la potenciación del sector microempresarial, en este caso como generador de empleos, ya que consideran que en estos momentos lo que se necesita es desarrollar más puestos de trabajo al interior de su comuna que provengan justamente de los productores y comerciantes locales. La conveniencia, por tanto, de estimular procesos de desarrollo endógenos, afincados en los agentes sociales y productivos locales y, de este modo, depender menos de los procesos económicos externos o exógenos, es decir, de la llegada de agentes productivos provenientes de fuera del territorio, que al parecer de ellos, entre otras cosas provocarían una pérdida de sus raíces culturales e identitarias.

“La importancia en la generación de empleos al interior de la localidad, por parte de las microempresas es de primer nivel, ya que desde mi perspectiva lo prioritario no es

traer nuevas industrias a la comuna, sino apoyar el desarrollo local de las microempresas.”

Enrique Sánchez, Oficina de Turismo, Municipalidad de Talagante.

“El desarrollo económico local es aquel proceso reactivador y dinamizador de la economía local, que mediante el aprovechamiento eficiente de los recursos endógenos existentes de una determinada zona, es capaz de estimular el crecimiento económico, crear empleo y mejorar la calidad de vida” (Alburquerque; op.cit: 23)

La opinión generalizada de los/as dirigentes sociales con respecto al aporte de las microempresas al empleo en la localidad es que éste es bastante mínimo, por las mismas razones expuestas por los agentes municipales, es decir, por tratarse en su mayoría de microempresas familiares de subsistencia, por lo que la mayoría de las personas que habitan en este sector debe recurrir al empleo externo y se trasladan diariamente a otras comunas cercanas, donde realizan en su mayoría trabajos agrícolas de forma temporal. Por tal motivo, consideran que el nivel de pobreza existente es fuerte, ya que las personas que tienen un actividad independiente como los/as microempresarios/as obtienen pocas ganancias y los que trabajan “apatronados” lo hacen de forma esporádica y en condiciones laborales precarias, debido a los bajos sueldos y a las desprotección social en la que se encuentran, además de los costos físicos, psicológicos y familiares que significa el trasladarse diariamente a otras comunas.

“Son los mismos dueños los que trabajan su negocio o su tierra...acá mucha gente no tiene un trabajo estable y por eso ellos mismos trabajan su negocio...para la mayoría es el único trabajo que tienen y para algunos es solo algo extra”

Teresa, Vicepresidenta Junta de Vecinos José Veliz.

Los/as dirigentes consideran además que los/as microempresarios de su localidad no han aprovechado las posibilidades de desarrollarse que les otorga la municipalidad, puesto que cada vez que por intermedio de ellos/as se les ha ofrecido apoyo, no lo han

aprovechado y que a comparación de otras localidades, en su sector no se aprecian muchas ganas de surgir. Acá se puede apreciar un claro síntoma de que los/as microempresarios/as de la localidad poseen un cierto miedo y rechazo al riesgo del cambio, por lo que no se atreven a acceder a instancias que serían muy provechosas para su desarrollo y para el de la localidad.

“Acá llega mucha gente a ofrecer apoyo a las microempresas, como fondos del gobierno y esas cosas...pero la gente acá está acostumbrada a trabajar la tierra solamente y el trabajo para ellos y su familia...no se ve un interés por desarrollarse y tener trabajadores”

Ana María, presidenta del “Comité de ayuda social Santa Teresa de Lonquén”

B. Microempresas y explotación de recursos naturales de la zona

De acuerdo a la percepción de los agentes municipales no existe una explotación favorable de los recursos naturales de la localidad por parte de las microempresas de Lonquén. El argumento a esta afirmación es que los/as microempresarios han originado sus negocios en base a la necesidad de subsistir, por lo que no existe una conciencia real del gran potencial existente en la zona y que la instancia de perfeccionarse para aprovechar los recursos naturales no ha existido por que todos los esfuerzos de aquellas personas van dirigidos a su subsistencia. Entonces, en opinión de los agentes municipales, las microempresas de este sector son iniciativas improvisadas, sin una clara meditación de lo que es mejor producir, comercializar o que servicios prestar en la localidad, esto provoca que exista una gran heterogeneidad de productos y una baja calidad de los mismos.

“No creo, distan mucho de esa explotación favorable, razones son varias, la primera necesitan producir y subsistir, por lo tanto el perfeccionamiento y mejoramiento de

sus microempresas quedan relegadas, creo que se debe potenciar el perfeccionamiento y crear exigencias de calidad en cada una de ellas.”

Enrique Sánchez, Oficina de Turismo, Municipalidad de Talagante.

“Aún es insuficiente, ya que la zona tiene mucho más potencial, no sólo la venta de productos sino que falta el desarrollo de prestación de servicios de mejor calidad.”

Jorge Gallegillos, Oficina de Fomento Productivo, Municipalidad de Talagante.

La idea de aprovechar los recursos de la zona para la explotación del turismo está muy presente en estos agentes, puesto que consideran que en la localidad no solo hace falta que los productores o comerciantes realicen una buena explotación de recursos naturales, si no que existe una gran carencia de microempresas dedicadas a la prestación de servicios que lo hagan, de manera de fomentar la belleza y riqueza del territorio para atraer visitantes y contar además con una buena calidad de sus servicios, pues no solo es necesario atraer turistas o clientes, sino también mantenerlos.

De acuerdo a lo anterior, se puede apreciar que parte de la opinión de los agentes municipales, pasa por la necesidad de potenciar además de la agricultura del sector, aquellas actividades rurales no agrícolas como fuentes de empleos, pues las actividades de la economía rural no agrícola (producción de artesanías, turismo rural, manufacturas, servicios, etc.), incluidas las vinculadas con la agricultura (servicios prestados a la agricultura), juegan un rol importante para la población rural, especialmente como estrategias de los hogares para diversificar e incrementar sus ingresos. Es así como en un estudio reciente sobre empleo rural no agrícola, se concluye que entre mediados y finales de la década de los noventa se presentó un importante incremento en la participación de las actividades no agrícolas en la población rural económicamente activa (Dirven; 2001). Esto exhibe otra característica destacada de los mercados rurales de trabajo: cuanto mayor es el empleo rural no agrícola, menor tiende a ser la incidencia de la pobreza rural.

Los/as dirigentes sociales aseguran que son muy pocos los que aprovechan los recursos naturales de la localidad en sus actividades, como algunos productores y las personas que prestan servicios con sus camping, que son dos o tres solamente. Su visión es bastante similar a los de los agentes municipales en el aspecto de que consideran que las personas no tienen conciencia del lugar en que viven, aún cuando valoran el campo, no lo ven como un potencial económico y solo desarrollan sus actividades con lo que tienen, lo que conocen y que siempre lo han hecho así por que consideran que es lo correcto, no aprecian que exista en ellos una preparación sobre lo que más les conviene producir o vender en la localidad.

“No creo que exploten favorablemente los recursos de la zona, cada uno hace lo que sabe no más y no se preocupan de que es lo mejor”

Teresa, Vicepresidenta Junta de Vecinos José Veliz.

C. Microempresas y medio ambiente

A comienzos de un nuevo milenio la sustentabilidad del ambiente se encuentra en una posición desventajosa con relación al legado de las futuras generaciones, como lo es la calidad de vida. Lamentablemente, a pesar de los esfuerzos puestos de manifiesto a través de acuerdos internacionales, declaraciones de principios y acciones sobre el desarrollo mundial sustentable -con suerte diversa- la pobreza, la enfermedad, el analfabetismo y el deterioro constante de los ecosistemas no ha cesado.

Los agentes municipales consideran que esta preocupación por el medio ambiente que se produce a nivel internacional y en el diseño de políticas de los diferentes gobiernos, aún no genera repercusiones importantes en la sociedad y sobre todo en las grandes empresas, que por lo demás son las que más contaminan, entonces difícilmente se puede ver efectos a nivel de las empresas más pequeñas, puesto que el nivel de educación de los/as microempresarios/as es en la mayoría de los casos muy bajo y en su entorno inmediato o en los medios por los que se pueden informar al respecto, tampoco se ha

considerado la dimensión que tiene este tema, por lo que es una gran tarea que se deben comenzar a plantear en conjunto los distintos agentes de desarrollo de la comuna y en especial los relacionados con las medidas de protección al respecto y los empresarios (grandes, medianos, pequeños y micro).

“La conciencia del cuidado del medio ambiente aún es muy débil en términos generales, en las microempresas creo que aún ni se lo cuestionan todavía.”

Luis Leiva, PRODESAL Talagante.

Si se piensa en conseguir un desarrollo local sustentable en la localidad y la comuna, es imprescindible que se generen acciones destinadas a promover y proteger la sustentabilidad del medio ambiente. Dado que eficiencia ambiental es sinónimo de eficiencia económica, el proceso de incorporación de la dimensión ambiental es un factor importante en la mejora de la productividad y competitividad de las microempresas, permitiendo generar saldos positivos en los términos de intercambio. A pesar de ello, la percepción de los agentes municipales es que la mayoría de las microempresas prefieren adoptar medidas ambientales o de cualquier tipo, sólo cuando otras microempresas similares lo realizan. De ahí la importancia de capacitar y concientizar con el ejemplo y la demostración. En este sentido, consideran que la sistematización y difusión de casos exitosos de gestión ambiental en las MYPES es una tarea indispensable.

“La sostenibilidad ambiental debe estar en armonía con las actividades económicas para no poner en riesgo los potenciales y oportunidades de largo plazo. Por eso se necesita la intervención institucional que permita disponer de normas apropiadas para proteger el medio ambiente.” (Vasquez. A, citado en www.infopyme.cl)

Crear conciencia ambiental es un proceso largo y, en muchos casos, difícil. Una verdadera conciencia ambiental conlleva cambios de hábitos y prácticas. En este sentido, todo programa de concientización se debe basar en acciones concretas y no debe

limitarse solo a transmitir conocimientos y fomentar reflexiones, sino que debe promover el compromiso de las microempresas para la acción y esto se logrará una vez que los/as microempresarios/as tomen conciencia de los beneficios que ello puede traer para su desarrollo, puesto que es más eficaz en muchos casos mostrarles alternativas convenientes en términos de costo-beneficio para ellos/as, que el cuidado del medio ambiente como beneficio para la comunidad en general, lo que no quiere decir que esto no sea importante para ellos, pero la mayoría aspira a “crecer con su microempresa” y esto es un factor que se puede tomar para dirigir las políticas al respecto.

En el caso de los encargados del programa PRODESAL de la comuna de Talagante, están comenzando a implementar medidas al respecto y aún cuando consideran que es un tema que la mayoría de los productores o microempresarios no ha considerado por no tener “educación” al respecto, en la asesoría técnica que le otorgan a los productores locales incluyen la promoción de alternativas de producción acordes con la sustentabilidad del medio ambiente, como la producción orgánica.

“Como prodesal nuestro objetivo es apoyar el desarrollo de los productores...y para eso se toman en cuenta todas las dimensiones que eso conlleva, por lo tanto, para nosotros es fundamental que ellos incorporen a su producción medidas para proteger el medio ambiente”

Evangelina Puebla, PRODESAL Talagante.

“Una de las líneas de trabajo del programa es la asesoría y apoyo para el mejoramiento ambiental y su objetivo es mejorar la condición del medio ambiente especialmente en aquellas situaciones en que exista degradación de los recursos naturales, de manera de hacer más sustentables las actividades productivas. Ello implica apoyar la introducción de normas de manejo o tecnologías de conservación y/o recuperación del medio ambiente.”(www.indap.cl)

Dentro del sector microempresarial las actividades consideradas con más impacto ambiental negativo son: el curtido de cuero, la galvanoplastía, los textiles en húmedo (tintura y acabado), la metal-mecánica y el procesamiento de alimentos. Dentro de la localidad estudiada no se advierte presencia de estas actividades en sus microempresas, aún cuando se trabaja con alimentos, se trata de cultivos o de manipulación de alimentos en el caso de los escasos restaurantes o amasanderías que existen y aún cuando son actividades que pueden provocar daños en la salud de sus consumidores o trabajadores (en el caso del uso de pesticidas y fertilizantes en los agricultores) cuando no trabajan de acuerdo a las normas de salud e higiene establecidas, no generan daños importantes al ecosistema.

Es tal vez por esta razón que los/as dirigentes del sector no se consideran afectados/as en su medio ambiente por las actividades de las microempresas, pero sí existe un claro conocimiento de la existencia de grandes industrias presentes en la zona o que trasladan por el sector productos que son altamente contaminantes y la crítica se apuntó hacia ellas, como son: el tren que transporta ácido sulfúrico y que pasa por medio de las instalaciones de la escuela; los camiones de las chancherías, por el olor; el vertedero Santa Marta (aunque existen opiniones encontradas al respecto) y la papelería que transita con sus camiones constantemente por la zona, pero esta última es considerada como un riesgo en la seguridad más que por la contaminación, ya que aseguran que transitan a altas velocidades y se han producido accidentes por tal motivo.

Respecto a estas empresas, los/as dirigentes se están organizando para realizar acciones de protesta contra ellas. Sin embargo, existe una excepción, el vertedero Santa Marta es visto por la mayoría de los microempresarios y habitantes del sector como un ente contaminante y perjudicial para el desarrollo del sector, pero la percepción de los/as dirigentes es distinta, ellos/as aseguran que esta empresa no está contaminando y que se basan en estudios realizados al respecto, mas no se puede determinar si la opinión de ellos es tan objetiva como afirman, pues el vertedero es una de las pocas empresas del sector que aporta recursos a estas organizaciones para sus actividades comunitarias y

existe una relación bastante estrecha sobre todo con el comité de ayuda social de Lonquén.

Aún cuando los/as dirigentes sociales consideran que las microempresas del sector no contaminan, tampoco consideran que en sus actividades promocionen el cuidado del medio ambiente, es decir, que realicen un aporte al tema, ya que consideran que los/as productores/as del sector no toman las medidas de higiene necesarias para que no exista el peligro de enfermedades que se puedan propagar en el sector. Al respecto mencionaron un caso reciente de Virus Hanta en la localidad, al que ellos atribuyen su causa a la falta de higiene de las parcelas del sector, sin embargo, esta responsabilidad se le asigna también a instituciones como el Municipio y el consultorio, puesto que consideran que no se realizan medidas de promoción y solo se actúa de forma reparadora en los problemas, es decir, que “actúan con el problema encima” en vez de prevenir. Esto se ha evidenciado recientemente con varias charlas, entrega de folletos y exposiciones en plazas del sector, pero aseguran que antes de este hecho no se realizaban, por lo que consideran que existe una falta de preocupación sobre el tema por parte de las autoridades y también de los dueños de parcelas.

“En el caso del señor que tiene el virus hanta, ninguna autoridad se ha preocupado de fumigar su casa y eso que lo han pedido...además recién ahora se preocupan de realizar actividades sobre el tema, cuando antes nunca había visto que lo hicieran”

Teresa, Vicepresidenta Junta de Vecinos José Veliz.

D. Microempresas e historia y cultura de lonquén como formación de una identidad local

Cuando esta dimensión se planteó como la contribución que hacían las microempresas a la formación de una identidad local, a través de la potenciación de aspectos culturales e históricos de la localidad en sus actividades, se descubrió que para los agentes municipales el tema era visualizado desde una óptica más bien económica, es decir, del

aprovechamiento de la identidad cultural como una estrategia de marketing para promocionar los productos locales ante los consumidores externos a la zona y no tanto como un proceso sociocultural de creación de cohesión social y reivindicación de lo originario, de lo propio, de la diferencia ante lo global. Y a nuestro entender este es el verdadero sentido de la identidad cultural, vista desde la mirada de un desarrollo local. Sin embargo, sea el que sea el sentido de potenciar la identidad cultural, se logrará el mismo objetivo, siempre que finalmente se llegue a crear conciencia del valor de lo originario y tradicional. Según la perspectiva de los agentes municipales, no existe un aporte de las microempresas, o más bien éstas no están aprovechando el capital cultural e histórico de su localidad.

“Aún no se dan cuenta que el tema identidad es una gran oportunidad de crecer y contar con productos únicos y diferenciadores, falta todo el proceso de marketing donde se debe apoyar el producto único y con identidad local e historia”

Enrique Sánchez, Oficina de Turismo, municipalidad de Talagante

“Aún no se visualiza en los locales y negocios existentes, sólo aquellos que tímidamente van generando productos artesanales, pero no se diferencian con otros de la zona. Este es un proceso de largo aliento, donde a la municipalidad le corresponde en conjunto con otras organizaciones la promoción del significado que tiene Lonquén, en este ámbito.”

Jorge Galleguillos, Oficina de Fomento Productivo, Municipalidad de Talagante.

Es por esto, que es tan relevante que los agentes de desarrollo de esta localidad, como son los agentes municipales y los microempresarios en su rol de productores locales, se sensibilicen y tomen conciencia del valor de contribuir, ya sea con su conocimiento y “poder” en el caso de los primeros o con sus microempresas y la gestión y comercialización en ellas de los segundos, a la formación de una identidad cultural fuerte en su localidad y comuna, que sobrepase los límites de lo meramente económico,

puesto que si solo se queda en esta dimensión será de forma superficial y no logrará tener mayores alcances.

Los/as dirigentes/as de esta localidad, al igual que los agentes municipales, consideran que en ella no existe una identidad, y la comparan con otras zonas como Pomaire, la que según ellos si se diferencia del resto por sus productos de greda. Afirman que en Lonquén existe una heterogeneidad de productos en las microempresas que no contribuye a la formación de una identidad, puesto que no existe un trabajo en conjunto y cada uno hace lo que se le ocurre o lo que está al alcance de sus recursos y que en este aspecto ellos tratan de aportar como canales de información y creando actividades, ferias por ejemplo, en las que invitan a los productores locales y los asesoran en su imagen comercial. Pero aún así, los recursos son escasos y consideran que no existe un conocimiento o un valor de los aspectos culturales e históricos de la zona, como su iglesia que fue construida por los abuelos de Santa Teresa de Los Andes, que un segmento importante de las tierra del sector eran parte del fundo de esa familia, que Víctor Jara habitó en la zona y es parte de la historia de Lonquén o el descubrimiento de piezas arqueológicas en la zona que datan de las primeras cultura habitantes de Lonquén, todos hechos que podrían ser fuentes importantes en el desarrollo económico de la zona a través del fomento del turismo.

“Acá no existe una identidad, como en Pomaire por ejemplo, acá nadie se sacrifica en hacer la cosas, si van a vender artesanía la compran, no buscan los recursos que acá existen para hacerlo y esa es la idea...que uno mismo lo haga”

Enrique, Comité de agua potable de Lonquén.

Al respecto, la representante del Comité de Ayuda social de Lonquén afirma que existe una coordinación entre su organización y la Oficina de Turismo de la Municipalidad para trabajar en torno a la creación de una identidad del sector y desarrollar el turismo, por lo que se encuentran realizando actividades como la fiesta de la primavera y hace poco un homenaje a Victor Jara, en la que se trata de dar un espacio a los productores y

artesanos locales para que expongan y comercialicen sus productos, pero consideran que aún faltan recursos en el sector microempresarial para que ellos puedan organizarse, crear sus propios espacios y productos de mejor calidad y diferenciadores del resto.

“Nosotros estamos trabajando para crear una identidad para Lonquén en conjunto con la oficina de Turismo... con la que tenemos un trabajo pendiente, por que la gente no tiene conocimiento del valor histórico de Lonquén y hay que darlo a conocer”

Ana María, presidenta del “Comité de ayuda social Santa Teresa de Lonquén”

En el contexto del Desarrollo Local, la pobreza debe ser conceptualizada de una manera más integral, incorporando otras dimensiones del desarrollo que permitan articular y comprender la presencia de lo local, el mundo social de lo comunitario, la evolución social de un grupo humano reflejada en su historia y sus símbolos culturales. Comprender que el crecimiento económico constituye sólo otra dimensión a insertarse en la dinámica vital de una población local.

“lo local no es sinónimo de retorno a formas comunitarias utópicas más o menos fusionadas si no que, por el contrario, es afirmación de la diferencia, de la especificidad, de la individualidad, de lo que define a cada grupo humano particular”
(Arocena, J; op.cit: 12).

Esta es una importante afirmación, considerando que en conjunto con la globalización se ha generado también un proceso de uniformidad de las personas, en aspectos sociales y culturales, dado por la imposición de costumbres de sociedades más desarrolladas y que a la vista de la mayoría parecen más exitosas, es por eso que se comienza a imitar y valorizar aspectos ajenos a los orígenes e historia de cada pueblo.

Históricamente, la identidad cultural ha jugado un papel fundamental en la movilización de grupos étnicos, sectores populares, estados nacionales, entre otros, asignando un sentido y una fortaleza a procesos de transformación social y política y determinando el

rumbo y la dinámica de las relaciones internacionales (Mato, 1993: 222). Resulta de capital importancia tener en cuenta este rol a la hora de vincular la identidad cultural con los temas de la globalización y el desarrollo local sustentable.

Asumiendo que las tendencias globalizantes en el mundo actual constituyen un hecho que no se puede negar, nos interesa poner de relieve, bajo una óptica crítica, algunos de sus efectos en las identidades culturales. Para ello comenzamos señalando que el reconocimiento de movimientos y conductas hacia la unificación no implica la aceptación de la globalización homogeneizante y simplificadora impulsada por el neoliberalismo, la cual es emisaria de un canon cultural mediocre y corrompido. Más aún, es preciso señalar que la globalización neoliberal guarda muy poca relación con la mundialización real o potencial de determinados fenómenos culturales.

En este caso, la difusión planetaria de determinadas prácticas, lenguas, costumbres culinarias, representaciones simbólicas, etc. no necesariamente tiene que ver con políticas culturales globales del poder transnacional, sino con la existencia real de países, sociedades y culturas cuyo sola expansión demográfica y consolidación histórica representan una fuente de resistencia al pensamiento único y la cultura de clichés del proyecto neoliberal.

No obstante, es innegable que la globalización portadora de íconos, signos y símbolos del poder económico transnacional pretende imponer una homogeneización sobre la pléyade de identidades culturales existentes en el planeta, reprimiendo el disenso, la alteridad y la diversidad en el plano del pensamiento y la cultura (Amin, S; 2001)

E. Microempresas y su aporte al aspecto físico del territorio y a la creación de servicios para la comunidad

Como se pudo suponer, la percepción de los agentes municipales en cuanto al aporte de las microempresas en esta dimensión es negativa, pues consideran que en muchos casos contribuyen más bien al desmejoramiento del aspecto de la localidad, pues se trata de

unidades económicas instaladas de forma improvisada y con escasos recursos como para poseer una infraestructura que le de un hermoamiento a su ambiente y por lo tanto, menos posibilidades tienen de aportar a la creación de servicios para la comunidad, pues eso es visto a nivel de las grandes empresas, que como forma muchas veces de recompensar a la comunidad por los daños o molestias que puedan causar, aportan recursos a instituciones u organizaciones sociales.

“El surgimiento espontáneo de pequeños negocios en muchos casos atenta contra la armonía del entorno. Se trata de pequeñas instalaciones o mejoras que en muchos casos se encuentran adosadas a las viviendas, o se levantan con materiales muy precarios.”

Enrique Sánchez, Oficina de Turismo, municipalidad de Talagante

“Claro en cuanto a la creación de un servicio como negocio, pero nunca en cuanto a la creación de infraestructura para el sector. Es débil la inversión que hacen en el negocio, pedirle a la microempresa responsabilidad social empresarial, es casi una burla y ofensa, sus ingresos en general sólo ayudan al sustento de la familia.”

Jorge Galleguillos, Oficina de Fomento Productivo, Municipalidad de Talagante.

En cuanto a esta dimensión, los/as dirigentes de la localidad consideran que sus necesidades son muchas: paraderos de locomoción colectiva; pavimentación, pues en temporada de invierno en el sector existe mucho barro y le crea dificultades a la población para transportarse; basureros públicos; semáforos o lomos de toro en la salida de la escuela y ciclovías, entre otras cosas. Afirman que han solicitado constantemente la ayuda de las empresas de la zona (grandes y pequeñas), así como de las autoridades, pero nadie aporta, a excepción del vertedero. Y claro, consideran que las microempresas no tienen los recursos para hacerlo pero que las grandes deberían recompensar los daños que hacen. Por estas razones consideran que las microempresas no aportan para nada en este aspecto.

F. Organizaciones de microempresarios y su aporte al desarrollo de la localidad

Esta dimensión no pudo ser mayormente desarrollada puesto que ninguno de los agentes municipales o de los/as dirigentes sociales conocía la existencia de una organización de microempresarios/as de la localidad, ya que las agrupaciones a las que pertenecen algunos/as microempresarios/as de este sector son de origen y a nivel comunal, como AGREMUR, agrupación de mujeres rurales de Talagante, por lo tanto, la localidad en sí no cuenta con una base microempresarial fuerte y organizada que los represente, por lo tanto, menos que aporte a su desarrollo, la mayoría de las personas trabaja a un nivel individual y la promoción y comercialización de sus productos las realizan a través de sus propios recursos o redes.

Es preocupante entonces que este aspecto no esté desarrollado en la localidad y que por lo demás los agentes responsables de fomentarlo no hayan hecho mayores esfuerzos por ello, ya que en las actividades que realizan no se visualizan acciones directas hacia este objetivo, sobre todo cuando en su discurso se manifiesta un interés y le otorgan una importancia al tema de la asociatividad sobre todo, puesto que la visualizan como una alternativa beneficiosa en términos de costos y comercialización para las microempresas y de identidad para la localidad.

“La asociatividad realiza una contribución al crecimiento económico, pues cuando las microempresas se encuentran asociadas o encadenadas productivamente pueden ser potenciales agentes de desarrollo económico, ya que pueden expandir las exportaciones nacionales, precisamente por abastecer mercados de aspectos identitarios en los países desarrollados, quienes valoran los productos diferentes, artesanales y con un alto valor agregado, que tenga calidad tecnológica y que se caractericen por ser producidos en forma ecológica.”(www.sercotec.cl)

Capítulo VIII

PROYECCIONES SOBRE EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL DE LONQUÉN

Percención de los principales Agentes de desarrollo de la localidad

1. EXISTENCIA DE VENTAJAS COMPARATIVAS EN LA LOCALIDAD

Cuando nos referimos a las ventajas comparativas de la localidad, se preguntó cuales aspectos o recursos de ella con su apropiada explotación podrían significar ventajas comparativas ante otros territorios. Desde el punto de vista que *“Las ventajas comparativas permiten la maximización de la economía cuando cada país o región se especializa en la producción de aquellos bienes o servicios en los que su coste comparativo sea relativamente menor, es decir en los cuales tienen mayor productividad”*. (www.eumed.net)

Es de mucha importancia el conocimiento de estas ventajas por parte de los agentes de desarrollo a nivel local, pues la producción económica apunta a acrecentar las ventajas comparativas de las regiones de modo de aumentar la competitividad en el mercado nacional e internacional. Sin embargo, ello no es posible desde una planificación central por cuanto el proceso pierde eficacia y eficiencia. Adquieren de esta manera relevancia las decisiones a nivel regional o comunal, por quienes conocen mucho más de cerca la realidad concreta donde se encuentran los recursos naturales, productivos y humanos.

“El desarrollo económico local es aquel proceso reactivador y dinamizador de la economía local, que mediante el aprovechamiento eficiente de los recursos endógenos existentes en una determinada zona, es capaz de estimular el crecimiento económico, crear empleo y mejorar la calidad de vida” (Alburquerque; op.cit: 24)

La primera finalidad de un desarrollo económico local es amplificar la capacidad productiva de cada territorio, bajo el supuesto de que el territorio es relevante para el desarrollo económico ecológicamente sustentable. Se trata entonces, de identificar las

competencias de base (fortalezas y debilidades) con que se cuenta, el aumentar el valor agregado local, y de impulsar sinergias generadas por formas de cooperación y asociativismo entre los actores acá mencionados, apoyadas por el marco regulatorio e institucional imprescindible.

A. Microempresarios/as

La percepción general de los/as microempresarios/as es que existen muchos elementos en su localidad que podrían ser considerados como ventajas comparativas, aún cuando solo algunos/as son capaces de señalarlos claramente y otros/as solo de forma ambigua, se aprecia una concordancia en que las características de Lonquén apuntan definitivamente a potenciar su desarrollo turístico.

Al desarrollar este tema con los/as microempresarios/as se pudo determinar que la percepción de los agentes municipales y dirigentes sociales en parte estaba errada, pues ellos afirmaban que este sector económico no poseía conocimiento de los recursos de la zona y aunque en algunos aspectos sus conocimientos son vagos, los poseen y tienen sus proyecciones al respecto, por lo que se deduce que el desaprovechamiento de tales recursos por parte de las microempresas del sector, se deriva más bien de su falta de recursos económicos y de apoyo o asesoría externa.

De acuerdo a esto, las ventajas comparativas mencionadas por este sector corresponden a: Su cercanía a Santiago; la riqueza cultural o arqueológica relacionada con los descubrimientos de las denominadas “piedras tacitas”; las rutas, como camino a Carampangue y camino a Lonquén, las cuales son de constante tránsito de camioneros y turistas que viajan hacia la costa; los recursos naturales, como el cerro Lonquén y la Granja Educativa; la historia, representada en dos grandes íconos: Víctor Jara y Santa Teresa de Los Andes; su riqueza arquitectónica, como la Iglesia de Lonquén fundada por los abuelos de Santa Teresa, el Teatro y las Casonas, que corresponden a antiguos fundos de personalidades y familias de la alta sociedad de nuestro país como los Carrera.

“Acá existen muchas cosas que se podrían explotar, las piedras tacitas... por su historia; el camino a carampangue para fomentar el turismo, Victor Jara que vivió acá...hay artas cosas que se podrían mostrar, pero no se que pasa que no nos podemos unir”

Marisol, 49 años, productora de hierbas medicinales.

Aún cuando se aprecia un conocimiento y valoración de estos recursos como posibles ventajas comparativas del sector, se evidencia también en ellos/as una desesperanza de poder potenciarlos, derivada de la falta de apoyo que dicen tener, de la falta de cohesión social de la comunidad en general y de los/as microempresarios/as en particular y sobre todo, de la pérdida de la ruralidad en el sector, pues la modernidad o la modernización de la comuna les ha perjudicado, a través de la construcción de condominios y parcelas de agrado y la ampliación de carreteras, sienten que estos aspectos pasan por encima de sus costumbres, de su cultura, de su forma de vivir y consideran que para potenciar tales ventajas es necesario que el desarrollo del sector sea planificado respetando la vida del campo.

“Se están desaprovechando los recursos, esto en algunos años va a ser todo urbano...de hecho antes eran inmensos fundos en que trabajaba mucha gente y ahora ya no hay fundos...es horrible porque nos vamos a llenar de casas y edificios...de hecho hay condominios en los que se instala gente que si gritan las gallinas se enoja...uno ha vivido toda la vida acá y ellos porque tienen plata creen que pueden hacer lo que quieran...no hay respeto por la gente del campo”

Angélica, 53 años, productora de flores

B. Agentes municipales

Una de las importantes responsabilidades del Municipio, a través de sus funcionarios, como agentes de desarrollo local, es identificar y potenciar los recursos endógenos de su comuna, como forma de lograr un desarrollo económico sustentable y esto se hace a

través de la creación de una sinergia entre los diferentes actores que apunte a dicho propósito, pues no se trata solamente de aumentar los ingresos, de disminuir el desempleo, o de la incorporación de la población en edad de trabajar al modernismo en el plano empresarial, sino además, de constituir paralelamente sujetos colectivos que detecten las ventajas comparativas del territorio, seleccionen y preparen los recursos disponibles y que también tengan injerencia en la reinversión de los excedentes en aquellas áreas específicas potenciadoras de su desarrollo local.

El municipio y el conjunto de actores en el mismo, deben construir de forma concertada ese conocimiento detallado y actualizado de sus recursos y potencialidades, lo que resulta esencial para la promoción de su base productiva o tejido de micro y pequeñas empresas y actividades existentes. Hay que pasar, pues, de la participación ciudadana a la construcción de las instituciones territoriales apropiadas para el desarrollo económico local.

Por lo tanto, para que estos representantes del gobierno local tengan la capacidad de reunir a la comunidad en torno a su desarrollo, es imprescindible que estén involucrados con todos los aspectos sociales, culturales, étnicos, naturales, históricos y económicos de su territorio y como ya mencionamos, no solo para ser utilizados económicamente, sino como forma de rescatar los aspectos que pueden unificar y dar identidad cultural a sus habitantes.

“...Esa es su principal diferenciación con otros territorios de la comuna, los recursos naturales entendidos no sólo como de producción y explotación, sino que también como entorno, el que resulta muy atractivo para los visitantes... la existencia de cerros, el aire, el paisaje natural que cambia su aspecto según las estaciones del año. Todo esto puesto en valor adquiere una gran significación y oportunidad que sin duda debe ser aprovechada por los habitantes del sector.”

Jorge Galleguillos, Oficina de Fomento Productivo, Municipalidad de Talagante.

De acuerdo a esto, se pudo apreciar en los agentes municipales bastante conciencia de los recursos que posee Lonquén y que serían posibles de potenciar como ventajas comparativas y además, coinciden plenamente con los/as microempresarios/as en cuanto a cuales son y lo que se podría hacer con ellos respecto al turismo. Sin embargo, creen que aún falta trabajar estos aspectos con los agentes económicos del sector, es decir, los/as microempresarios/as, a través de la promoción y concientización.

“Son varios, dos ríos; Maipo y Mapocho, trece puntos donde hay hallazgos arqueológicos, piedras tacitas, esteros, cerros cercanos al centro urbano”

Enrique Sánchez, Oficina de Turismo, municipalidad de Talagante

C. Dirigentes sociales

La saturación del tema se hizo presente en las respuestas de los/as dirigentes sociales, puesto que los recursos mencionados como posibles ventajas comparativas de la zona son los mismos expuestos por microempresarios/as y agentes municipales, así como la idea de potenciarlos hacia el desarrollo del turismo

“Acá entre otras cosas se encontraron las piedras tacitas...creo que incluso hasta se podría desarrollar la artesanía en piedras...se pueden hacer muchas cosas con los recursos que hay para atraer el turismo”

Enrique, Comité de agua potable de Lonquén.

2. FUTURO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL.

A. Microempresarios/as

Producción, rentabilidad y gestión comercial.

Las proyecciones sobre el desarrollo de su microempresa son similares en los/as microempresarios/as entrevistados/as (tomando en cuenta que sus necesidades se refieren a los mismos puntos), sin embargo, existe diferencia entre los/as del área productiva y los/as del comercio. Las proyecciones de los primeros dicen relación con: aumentar y diversificar su producción, mejorar su infraestructura, ampliar la comercialización y promoción de sus productos, mejorar la calidad y darle una identidad a los mismos en la zona. Mientras que los segundos aspiran a cambiar de rubro o dejar en segundo plano el negocio y dedicarse a otra actividad más rentable y menos estresante y en el caso de los que poseen menos antigüedad su aspiración máxima es aumentar sus ventas a través de la diversificación de sus productos y a formalizarse los que no lo están.

En cuanto a la diversificación y aumento de los productos, los/as productores/as consideran que para ser competitivos necesitan estar en condiciones de dar respuesta a las demandas de sus clientes, lo que quiere decir que deben tener a disposición de ellos la mayor cantidad de productos, pero también con una buena calidad, por lo que consideran que deben informarse y perfeccionarse sobre las técnicas adecuadas para nuevas producciones. Los comerciantes consideran que sus negocios están poco abastecidos y pretenden tener más productos, dentro de lo que les permitan vender.

“Quiero aumentar mis productos...tener mucha variedad de hierbas y flores, así cuando me pidan algo lo tendré...se que no sacó nada con realizar mucha publicidad, porque después si vienen y me piden alguna cosa que no tengo, entonces lo primero es aumentar los productos y también tengo que saber explicar bien para que sirven”

Marisol, 49 años, productora de hierbas medicinales.

En relación al aumento de la producción, existen personas que poseen pretenciones de comercializar sus productos a empresas más grandes e incluso de llegar a exportar, para lo cual consideran que deben dedicarse a un solo producto y de buena calidad, de forma de tener el stock suficiente cuando lo necesiten y no ocupar su infraestructura con variados productos pero poca cantidad.

“Por ahora tenemos varias naves de distintas flores, pero quiero tener una mayor producción solo de claveles, para vender a un comprador fijo a un mayor nivel...si tengo 15 mil o 20 mil varas ya me puedo proyectar para distribuir”

Angélica, 53 años, productora de flores

El mejorar la infraestructura, lo relacionan con la mejor distribución y promoción de sus productos, pues consideran que si piensan en aumentarlos deben tenerlos bien presentados y que el aspecto de sus negocios hoy en día les juega en contra de la promoción, pues no son llamativos para los transeúntes del lugar. Se trata de una imagen nueva que piensan darle a sus microempresas y acá es donde interviene también el tema de la identidad pues consideran que esta imagen debe estar relacionada con un aspecto rústico, campestre y acogedor para la gente que gusta de lo natural. Además a los que están ubicados a orillas de las vías de tránsito principales, les preocupa el tema de no contar con estacionamientos, ya que por mucho que tengan un buen aspecto y las personas que transitan por ahí quieran visitarlos, no tienen donde estacionarse de forma segura y eso a su opinión es una dificultad para su comercialización.

“Quiero que mi negocio sea llamativo, crear algo típico, pero para eso tengo que mejorar el acceso a mi negocio, por acá pasan muchos autos, pero no paran porque no hay donde estacionarse”

Nelly, 52 años, productora de cactus y mermeladas.

Las proyecciones de comercialización y promoción están relacionadas con los puntos anteriores, pues pretenden comenzar a distribuir a otras empresas o vender en la feria de

Talagante y para esto necesitan aumentar y diversificar su producción, consideran que esta forma de comercialización les permitirá además promocionar directamente sus productos y darse a conocer para ser visitados en su localidad.

“La idea ahora es vender en la feria de Talagante, ahí me voy a dar a conocer más que acá, este sector es complicado, no mucha gente conoce Camino a Carampangue”

Marisol, 49 años, productora de hierbas medicinales.

El cambio de rubro en el que se proyectan algunos comerciantes se relaciona con sus bajos ingresos y con las expectativas de desarrollar una actividad productiva, pues consideran que sus posibilidades en el comercio ya se agotaron, que existe mucha competencia y que en esa área no es mucho lo que se puede innovar para desarrollarse, por lo que se ven interesados en traspasar el negocio a su descendencia y comenzar a dedicarse a cultivar la pequeña porción de tierra con la que cuentan, pero este cambio de rubro no es tan claro, ya que su idea es proveer al negocio con su producción agrícola y comercializarla también fuera de él. Por otra parte, existen personas interesadas en la crianza de caracoles como actividad principal, puesto que ya lo hacen de forma anexa y a un pequeño nivel, esta es una actividad que se está proyectando con fuerza dentro de los productores locales, ya que está vista como una gran alternativa de comercialización a nivel mayor, de exportación incluso

“Quiero traspasar el negocio a una nieta y salir de los cachos...han sido puros cachos y pérdidas de plata...así podría hacer otras cosas, dedicarme a mis hortalizas y huevos y estar más tranquilo”

Juan, 62 años, almacén y productor avícola.

“Pienso que podría dedicarme a los caracoles, eso me tiene bien interesada ya que no se hace con mucha plata...quiero tener una producción grande y quien sabe si puede llegar hasta a exportar”

Elba, 55 años, almacén

Capacitación

Los/as microempresarios/as consideran que necesitan aún mayor capacitación técnica, están seguros/as en que deben estar constantemente especializándose para poder desarrollar su microempresa, ya que a través de una buena preparación pueden obtener una mejor calidad de sus productos, sacar provecho a los recursos de la zona, comercializar y promocionar mejor. De acuerdo a esto, las proyecciones de capacitación se relacionan en su mayoría con las técnicas de producción y en parte con la gestión.

“Me gustaría capacitarme más...hay muchas cosas que no domino, como el control de plagas o los distintos tipos de reproducción...uno tiene que seguir aprendiendo mientras viva”

Nelly, 52 años, productora de cactus y mermeladas.

Sin embargo, para que los/as microempresarios/as cumplan sus expectativas de capacitación es primordial que se tomen en cuenta sus reales necesidades y que los cursos que se impartan en esta localidad ballan dirigidos a desarrollar en ellos/as las capacidades necesarias para dar respuesta a tales necesidades.

Asociatividad y vinculación con redes

La asociatividad es considerada por los/as productores/as como una muy buena alternativa para comprar insumos, pues tienen claro que individualmente los costos son mayores y que eso no les permite bajar sus precios y ser más competitivos y también para comercializar en conjunto en ferias o distribuyendo a otras empresas, pues sus pequeñas producciones no son suficientes para esta última alternativa. Su expectativa es lograr que en la localidad exista una agrupación de productores locales con los cuales crear instancias de desarrollo en conjunto, sin embargo, algunos consideran que a nivel de localidad se ve difícil o al menos a largo plazo y por eso consideran más eficientes las alternativas a nivel comunal, de acuerdo a esto, existen personas que ya participan en

una agrupación, como el sindicato de feriantes de Talagante y AGREMUR, con las cuales poseen muchas proyecciones.

El sindicato de feriantes es visualizado como una agrupación gremial de gran fuerza en la comuna, por su buena organización y expectativas, además de reunir a gran cantidad de personas y poseer una importante presencia comercial en sectores frecuentados por mucho público.

“La gente del sindicato ya tiene experiencia, está bien organizada, entonces es mejor asociarse con ellos porque con los agricultores de acá la cosa se ve floja...la gente de la feria se ve que tiene proyecciones”

Marisol, 49 años, productora de hierbas medicinales.

Las proyecciones de las microempresarias pertenecientes a AGREMUR son de crear una asociatividad entre las productoras de flores para efectos de comercialización, a través de un conjunto de pequeñas parcelas que produzcan un producto único y de la misma calidad, con lo que accederían a una producción a gran escala que les permitiría bajar sus precios y poder vender a pedido y en grandes cantidades, aprovechando además la ventaja de estar cercanas a Santiago, pues los clientes de esta comuna deben recurrir a la V región para abastecerse de flores y ellas podrían ofrecer un producto más fresco y a menos costos de traslado. Pretenden promocionar sus productos a través de una página web propia y contar con personal exclusivo para la gestión de ventas. Las expectativas de estas mujeres llegan hasta la exportación de sus productos.

“Con las mujeres de AGREMUR queremos hacer un grupo para comercializar, todas tenemos el mismo problema “sabemos producir pero no vender”, queremos tener gente encargada de ventas...no es lo mismo vender acá que hacerlo a pedido y en grandes cantidades”

Angélica, 53 años, productora de flores

Los/as productores/as inscritos en el programa PRODESAL, consideran que los vínculos que se están desarrollando en esta instancia con otros productores pueden ser la base para una futura asociatividad. La metodología de este programa que reúne a los/as productores/as por rubro (hortalizas, avicultores, flores, apicultores, etc.) para efectos de asesoría técnica, es propicia para desarrollar en ellos/as la motivación por asociarse ya que es un lugar de encuentro y retroalimentación de experiencias, aún cuando esto no sea su principal objetivo, según lo percibido en los/productores/as de Lonquén esto está surgiendo efectos.

“Pienso que se estamos por buen camino...yo ahora soy representante del grupo de avicultores de prodesal y pienso que podríamos trabajar en conjunto”

Juan, 62 años, almacén y productor avícola.

Se aprecia entonces que la percepción de los/ microempresarios/as sobre las ventajas de la asociatividad es correcta, ya que está comprobado que una de las mayores dificultades de este sector económico es el bajo nivel de competitividad que poseen, pues como trabajan contra pedido o solo en el barrio, se abastecen de insumos en el mercado minorista, con lo cual el tiempo que se pierde en la compra es tiempo que se reduce en la producción. Además, los precios que pagan en el mercado minorista son superiores a los que obtendrían con mayoristas, si compraran volúmenes mayores. Por esto, con frecuencia, bajan la calidad de los insumos para competir en el precio, lo que implica bajar la calidad del producto que ofrecen, y así se crean dificultades de colocación en el mercado. Además, al operar al margen de la protección estatal, o carecer de recursos, no reúnen los requisitos básicos para acceder al crédito público, terminando en el crédito personal del minorista, que además de ser costoso los encadena permanentemente.

Sería importante para el desarrollo del sector microempresarial de Lonquén que sus proyecciones de asociatividad se pudieran concretar y que llegaran formar una base empresarial fuerte y organizada, que con sus acciones sobrepasara el bienestar económico de microempresarios/as y llegara a provocar efectos en el desarrollo del

resto de la comunidad, para eso deben existir lineamientos claros y precisos en sus objetivos, en base a una articulación permanente con los demás agentes de desarrollo local, como el gobierno local o instituciones académicas que les otorguen una orientación en el tema, para que sus acciones sean a favor de la autonomía económica y no pasen a ser solo “empleados” de empresas mayores a través de los encadenamientos, que si bien son una buena alternativa de comercialización, los dejan sometidos a los intereses y conveniencia de las grandes empresas y muchas veces los estancan en su propio desarrollo.

“Muchas de estas pequeñas unidades están articuladas a empresas más grandes, las cuales colocan en estas unidades insumos o partes del proceso productivo, pero muchas veces de forma que detrás de una aparente relación productor – cliente, se esconde una relación patrón – empleado, con todo el problema social que genera.” (Pérez, y Jofré; op.cit: 5)

En relación a la vinculación con redes Istitucionales se mencionó solo algunas del sector público como la Municipalidad, INDAP (Prodesal) Y SERCOTEC. Las proyecciones se refieren a apoyos técnicos y financieros que podrían recibir de ellas, pues muchos de los/as productores/as pertenecen al PRODESAL y con respecto a este programa tienen grandes expectativas, ya que consideran que los técnicos a cargo del mismo los orientarán hacia lo que es mejor para su desarrollo y les entregarán las herramientas que necesitan para mejorar su producción y ven el programa como una buena instancia para relacionarse con los/as otros/as productores/as locales y compartir experiencias tal vez hasta llegar a asociarse entre ellos/as.

“Yo espero que el trabajo con Prodesal nos sirva para mejorar nuestra venta, por que no sabemos mucho como vender nuestros productos... acá ya no se vende... también creo que nos puede unir como productores y juntos comercializar... la unión hace la fuerza dicen por ahí”

Hernán, 56 años productor de alfalfa.

De la Municipalidad esperan recibir apoyo principalmente en cuanto al saneamiento de sus parcelas y del sector en general, consideran que para que el sector se desarrolle es necesario que las autoridades se preocupen de regular estos aspectos. Consideran que la Municipalidad a través de la Oficina de Fomento Productivo y Turismo se ha preocupado de invitarlos/as a charlas, capacitaciones y eventos y que esperan mantener ese vínculo. No obstante, creen que la Municipalidad como INDAP deberían contar con un mayor número de técnicos, especialistas en los productos que se trabajan en la localidad y con un mayor número de capacitaciones atinentes a su realidad. Los/as comerciantes en cambio, solo pretenden que la Municipalidad les preste apoyo en su proceso de formalización o de permisos para vender nuevos productos.

B. Agentes municipales

Crecimiento del sector microempresarial

Las condiciones económicas actuales imponen a las Municipalidades un nuevo papel que añadir a su función tradicional como administradoras de servicios públicos y gestoras del territorio local. Estas nuevas funciones se materializan en la creación y mejora de un entorno favorable para el desarrollo de estrategias económicas y sociales y en la aplicación, en el ámbito de lo local, de las políticas generadas por las distintas administraciones públicas, sean éstas de carácter nacional o supranacional.

Todo ello obliga a las administraciones locales a asumir un liderazgo sobre el territorio, articulando el conjunto de agentes sociales y económicos con capacidad de incidir sobre el mismo, lo cual conduce a una ruptura con la concepción tradicional de la administración municipal centrada exclusivamente en la prestación de determinados servicios, para pasar a otra que ha ampliado sus capacidades dinamizadoras al área de la promoción económica con visión a largo plazo e imponiendo la modificación de ciertas actitudes y tipos de servicios ofrecidos por la administración municipal, con el fin de adecuar sus recursos a nuevas necesidades del entorno territorial, promocionando y

desarrollando el equilibrio socio-económico y adaptando sus estructuras administrativas a los procesos económicos y sociales de estos momentos: nuevas tecnologías, nuevos productos, servicios y formas, así como nuevos métodos de producción y organización empresarial y comercial. En definitiva, las transformaciones que orientan hacia un marco definido por la competitividad y por la aparición de otras opciones que promueven una explotación racional y sostenible de los recursos del territorio

De acuerdo a esta lógica del rol de los agentes municipales, el fomento del sector microempresarial es una de las responsabilidades a las que deben dar prioridad en sus estrategias de desarrollo, para lo cual es necesario que dentro de su Plan de Desarrollo Comunitario se incorporen lineamientos y objetivos claros y viables con respecto al desarrollo sustentable de este sector y no a la mera administración de políticas centralizadas, puesto que éstas en su mayoría se enfocan a la entrega de subsidios económicos o de capacitación que muchas veces no tienen mayor atinencia con la realidad de su comuna o que no surgen efectos a largo plazo pues los/as microempresarios/as necesitan más que un capital inicial para mantener su empresa, por esto la entrega de herramientas técnicas, de gestión y el apoyo financiero deben darse de manera integral y permanente.

“Como señala Joaquín Göske, los gobiernos municipales deben ocuparse de forma responsable y eficiente de la promoción del desarrollo económico y la generación de empleo a nivel territorial. Una actuación del gobierno municipal centrada únicamente en la atención a los servicios y equipamientos sociales resulta insuficiente si no incorpora la atención a la búsqueda de empleo e ingresos para la gente, lo cual requiere avanzar conjuntamente con el sector productivo y empresarial en la búsqueda de estrategias de mayor eficiencia productiva y competitividad del tejido de empresas existente en cada ámbito local”. (Alburquerque, F; www.uach.cl)

En cuanto a las proyecciones, los agentes municipales vislumbran en el mediano plazo un gran desarrollo de nuevos servicios, ya sea por la reconversión de las microempresas

ya existentes o por el surgimiento de nuevas, esto asignado a la gran cantidad de flujo de visitantes que usa el camino alternativo de conectividad con las comunas del área metropolitana y que especialmente los fines de semana se traslada por el sector, buscando alternativas de recreación y ocio para la familia.

Las expectativas al respecto pasan por una concertación de fuerzas entre los/as microempresarios/as y/o emprendedores y el sector público representado en sus respectivas funciones dentro del Municipio, apuntando rescatar la ruralidad e identidad del sector en la elaboración y venta de productos y servicios de buena calidad y exclusivos.

“Las expectativas de crecimiento para el sector son altas, si el inversor es capaz con la colaboración pública, de visualizar el potencial para el desarrollo de nuevos negocios, siempre que vaya acompañado de calidad, pero conservando su carácter rural, esto es altamente valorado por los visitantes.”

Jorge Galleguillos, Oficina de Fomento Productivo, Municipalidad de Talagante.

La idea de potenciar los aspectos rurales de la localidad es el motor de las proyecciones de los agentes municipales, es la base de sus líneas de trabajo actuales y futuras, lo que queda reflejado en las distintas estrategias y convenios impulsados en el último tiempo por la Municipalidad y en especial por el Departamento de desarrollo económico al cual pertenecen los agentes entrevistados, un ejemplo de esto es el programa PRODESAL, proveniente del convenio firmado entre el Instituto de Desarrollo Agropecuario INDAP y el Municipio, en el que se pretende apoyar el desarrollo del área productiva de la comuna a través de la asesoría técnica y la entrega de algunos subsidios. Los funcionarios de este programa concuerdan en que las proyecciones de desarrollo del sector microempresarial de Lonquén pasan por desarrollar capacidades en los productores locales que les permitan transformarse en protagonistas y agentes claves del desarrollo de su localidad.

“Prodesal Talagante apoyará a los microempresarios agrícolas para su desarrollo, creo que los productores agrícolas deben poseccionarse del sector.”

Evangelina Puebla, PRODESAL Talagante.

“El objetivo del Programa es apoyar el desarrollo de capacidades técnicas, de gestión y organizacionales de las familias de los clientes, para que puedan mejorar sus ingresos totales (ingresos por ventas de excedentes de la producción agrícola y la valoración de la producción que destinan al autoconsumo) de la producción silvoagropecuaria y/o de actividades relacionadas con el ámbito rural, que pueden ser complementarias a los procesos productivos que desarrollan (turismo rural, artesanía, etc.)” (www.indap.cl)

Vínculos y canales de comunicación entre microempresarios/as y municipio

Las proyecciones de los agentes municipales pasa por generar estos vínculos de manera más expedita y oportuna. Para esto se espera el fortalecimiento del Departamento de Desarrollo Económico de la Municipalidad a través del aumento de recursos técnicos, humanos, financieros y de infraestructura, de forma de poder dar respuesta de manera más eficaz a las demandas de la comunidad y en especial de los/as microempresarios/as. Desde esta perspectiva se proyecta utilizar los vínculos público-privado ya existentes y crear nuevas estrategias y de esta forma generar en conjunto los canales más óptimos para el trabajo en común.

“Hoy tenemos la gran oportunidad de canalizar información y servicios a través de la creación de la “Estrategia Rutas del Sol” y de “Santiago Emprende”, como nunca antes aquí se presenta una gran oportunidad. Promoviendo los distintos programas que surgirán de este impulso promotor del desarrollo local en las diez comunas que conforman este territorio” “Esperamos que a corto plazo se pueda crear la mesa

Comunal de Fomento Productivo y Turismo”

Enrique Sánchez, Oficina de Turismo, municipalidad de Talagante

En esta lógica, entienden el gobierno local no sólo como la capacidad de decisión de la municipalidad como institución, sino como la capacidad de articulación y toma de decisiones que involucre a los diversos actores locales. Es así que la constitución progresiva de gobiernos locales es a la vez un proceso de construcción de poder en el que la participación de la ciudadanía local y la capacidad de conducción y liderazgo de la municipalidad y sus autoridades son determinantes.

Impulso para la creación o fortalecimiento de organizaciones de microempresarios del sector.

Para los agentes municipales en este aspecto lo primero es promover la estrategia de desarrollo local “Rutas del Sol” como oportunidad para la generación de nuevos negocios, dar a conocer los alcances que ésta tiene, promover sus instrumentos y mecanismos de participación del sector microempresarial en la estrategia. En base a esto, pretenden crear pequeños núcleos organizados de desarrollo de la localidad, en producción y servicios, impulsando y promoviendo conforme a sus necesidades la capacitación en los distintos niveles que la oferta pública pone a su disposición. Promover la asociatividad de manera funcional a sus intereses, fuertemente en la perspectiva del desarrollo de sus negocios, impulsando la participación ferias y eventos que se encuentran planificados en la estrategia Rutas del Sol. Promoviendo desde el interior del municipio incentivos y facilidades para la formalización de los negocios, entre otras acciones.

“Todo proceso de asociatividad es lento, más aún en el ámbito productivo, por tanto, esperamos que a mediano plazo los/as microempresarios/as se incorporen al sistema de Rutas del sol y se pueda obtener más de una asociatividad”

Jorge Galleguillos, Oficina de Fomento Productivo, Municipalidad de Talagante.

Desde la postura de los funcionarios de PRODESAL, se espera que los/as productores/as de la localidad progresivamente vayan tomando conciencia de los beneficios de la

asociatividad y nazca desde ellos la iniciativa de asociarse, ciertamente el fomento de la asociatividad es uno de sus objetivos, pero no pretenden que sus usuarios se sientan comprometidos a hacerlo.

“Entre ellos se debe crear la necesidad de trabajar en conjunto, nosotros solo les damos a conocer las distintas alternativas”

Luis Leiva, PRODESAL Talagante.

“Una de las líneas de trabajo del programa es la asesoría y apoyo para el desarrollo de la asociatividad y gestión local y su objetivo es fomentar o incrementar los niveles de asociatividad y las capacidades de gestión local de las familias participantes. Ello significa que el Programa deberá promover y potenciar las dinámicas asociativas a nivel de cada Unidad Operativa y al mismo tiempo impulsar el establecimiento de vínculos entre los grupos y las organizaciones locales e instituciones de apoyo (financieras y técnicas)”. (www.indap.cl)

C. Dirigentes sociales

Uno de los principales productos de un proceso de desarrollo local es el fortalecimiento de las instituciones existentes en un territorio. Sin organizaciones fuertes y representativas de los intereses de los miembros de una colectividad, es difícil crear dinamismos y sinergia que conduzcan a un cambio cualitativo, al mejoramiento de la calidad de vida y al fortalecimiento de la práctica democrática. El fortalecimiento de todas las organizaciones sociales, gremiales y representativas es del interés común de todos los miembros y organizaciones de una colectividad. Dichas organizaciones deben canalizar de manera efectiva los puntos de vista y los intereses de los diversos grupos que comparten un territorio, y crear las condiciones necesarias para que sus habitantes se sientan partícipes del proyecto común de lograr una mejor calidad de vida para todos.

Desde este punto de vista, se puede entender la importancia que se le asigna a los dirigentes sociales como representantes de la comunidad, sea cual sea el objetivo inicial de las distintas organizaciones que surgen en una localidad o barrio, éstas deben tener como objetivo transversal de sus acciones el mejorar la calidad de vida de su comunidad y para eso necesario que se encuentren en conocimiento de las problemáticas y necesidades de su territorio, así como también de las potencialidades de éste, para que de esta forma esten en condiciones de asumir una postura como agentes de desarrollo y también se generen expectativas y proyecciones sobre lo que quieren o necesitan para su sector.

No obstante, cuando se trata de organizaciones funcionales de un territorio específico, tienden focalizar su trabajo en un solo objetivo y a tener una visión sesgada de lo que ocurre en su localidad, tampoco podemos pedir que todos/as los/as dirigentes de estas organizaciones posean las aptitudes necesarias para hacer un análisis sociológico o algo similar de su territorio o que sepan todo lo que allí ocurre, por que generalmente se trata de personas con bajo nivel educacional y escaso acceso a información o de personas que trabajan y su tiempo libre lo ocupan en estas funciones, pero debería ser parte de su responsabilidad el informarse sobre las distintas dimensiones que impactan en el desarrollo de su localidad y el factor económico con todo lo que eso abarca, es una de ellas.

De acuerdo a esto, se considera que los dirigentes de la localidad de Lonquén deberían poseer propuestas y proyecciones sobre el desarrollo económico de su localidad y específicamente de las microempresas que allí existen y de alguna forma estar vinculadas a ellas para apoyarse mutuamente en la tarea de enfrentar la pobreza y crear estrategias de desarrollo para su localidad. Sin embargo, la visión de los/as dirigentes de esta localidad sobre el tema de las microempresas es bastante vaga, en su discurso recurren frecuentemente a lo que ellos como organización realizan y pretenden, pero poseen un escaso conocimiento o proyecciones de lo que podrían hacer las microempresas y ambos en conjunto, para el desarrollo de su localidad.

Crecimiento del sector microempresarial

Como ya se anticipó las proyecciones de los/as diriegentes sociales con respecto al desarrollo de las microempresas de su localidad son vagas y apuntan más bien a ideas difusas sobre lo que sus organizaciones podrían hacer para apoyar a las personas de escasos recursos en la creación de microempresas, pues aseguran que en su localidad existe mucha pobreza y desempleo y que sus mayores expectativas son de recibir el apoyo estatal para crear empleo y una forma es a través de microempresas. Consideran que las ya existentes necesitan también mucho apoyo para desarrollarse, pues cuentan con escasos recursos y sin ese apoyo sus posibilidades de crecer son limitadas, sobre todo los/as comerciantes y agricultores/as. Consideran que los habitantes de la localidad son personas esforzadas y que trabajan bien en lo que hacen pero necesitan tener oportunidades para desarrollar sus capacidades.

“La gente acá es super buena para trabajar, si acá se presentará un proyecto podríamos crear una microempresa...un casino por ejemplo...la gente de Santa Marta necesita que los provean de colaciones...podríamos tener una parte de la microempresa con el cultivo de la hotalizas y otra de cocina... pero faltan recursos”
Ana María, presidenta del “Comité de ayuda social Santa Teresa de Lonquén”

Generación de empleos

Los/as dirigentes del sector consideran que a muy largo plazo las microempresas del sector podrían contribuir a la generación de empleos para los habitantes del sector, pues su percepción es que son los/as microempresarios los que deben recibir apoyo en este momento, ya que el nivel de producción y ventas que poseen es insuficiente para contratar mano de obra externa a la familia, entonces tienen la expectativa de que estas pequeñas unidades económica puedan crecer para poder contratar trabajadores. Consideran que los más necesitados de esas nuevas fuentes de empleo, que podrían o deberían crearse, son los jóvenes, ya que según su conocimiento existen muchos

desempleados y sin posibilidades por su bajo nivel escolar, por lo que algunos caen en el consumo de alcohol y drogas.

Ante esto, se vislumbra también la necesidad de invertir en esta localidad en formación de recursos humanos, pero desde niveles básicos de escolaridad pues existe poco acceso para los niños del sector y menos para los jóvenes que quieren terminar o seguir su educación a un nivel superior. Para conseguir los objetivos de un desarrollo local sustentable es imprescindible que se tome en cuenta esta dimensión.

“Tienen que crecer para generar empleos, pero sería importante que le dieran trabajo a la gente que realmente lo necesita como los jóvenes que están en la droga”

Enrique, Comité de agua potable de Lonquén.

Justamente una de las causales de la pobreza rural es que la *inversión en capital humano y social es insuficiente*, pues en las zonas rurales la inversión pública en bienes de capital humano (educación y salud) es más reducida que en las urbanas. Además la calidad de la educación rural no es suficiente para que los trabajadores migratorios estacionales puedan incorporarse como mano de obra no calificada en los existentes mercados laborales urbanos. Puesto que en las zonas rurales la escolarización tiene un costo de oportunidad para los hogares, correspondiente a las ganancias que pueden tener los niños, las familias optarán por efectuar esta inversión solamente si el rendimiento de la educación logra compensar dicho costo. Es por esto, que para aumentar el capital humano de las zonas rurales, es necesario intervenir sobre la oferta y la demanda, es decir, que todo incremento del gasto social destinado a las escuelas rurales se complementen con intervenciones que aumenten la rentabilidad de la escolarización, a través de las condiciones indispensables para aumentar su capacidad de ingresos, como son el aumento de la alfabetización, los conocimientos y la aptitudes técnicas de la población rural pobre y el mejoramiento de su capacidad de gestión.(Durstón; 1999)

Vínculos entre microempresas y sus organizaciones

En este aspecto los/as dirigentes sociales suelen tener mayores proyecciones con el sector empresarial más grande, cada vez que se referían a su posible vinculación con microempresas recurrían a ejemplos de empresas que no correspondían a la categoría micro como el Vertedero Santa Marta, las Viñas o la Papelera, existe gran desconocimiento de lo que podrían hacer en conjunto. Consideran que el trabajo que hacen, lo organizan y ejecutan de forma autónoma y en escasas ocasiones reciben el apoyo de alguna empresa o de las autoridades y sus proyecciones las visualizan de la misma manera. No obstante, el interés por vincularse con el sector microempresarial existe, pero no saben claramente en que podrían contribuir las microempresas a su labor, pero afirman que ellos/as como dirigentes podrían actuar como un canal de información entre las microempresas y el gobierno local y apoyarlos en su comercialización a través de la invitación a exponer y vender sus productos en las actividades que ellos organizan. Poseen más proyecciones en cuanto a la formulación de proyectos microempresariales bajo el alero de sus organizaciones, como forma de entregar empleo, que relacionándose con las microempresas ya existentes.

“La gente muchas veces recurre a nosotros cuando están sin trabajo... tenemos a 34 personas trabajando en santa marta...ellos son los únicos que hacen algo por la comunidad...” “hemos realizado la fiesta de la primavera y un homenaje a VictorJara en los que hemos invitado a los productores, creo que eso es en lo que los podemos apoyar y en informarle lo que nos ofrecen de l municipio para ellos”

Ana María, presidenta del “Comité de ayuda social Santa Teresa de Lonquén”

3. DESARROLLO DE NUEVAS ÁREAS

A. Turismo

Microempresarios/as

Como se vió anteriormente, los/as microempresarios/as apuntaron numerosos recursos naturales, históricos y culturales que se podrían explotar como ventajas comparativas para el sector, siempre pensando en el desarrollo del turismo como la mejor de las alternativas. Esta es una visión general entre los agentes de desarrollo entrevistados, ya que es algo que se ha propagado fuertemente en el último tiempo por la Municipalidad al establecer esta localidad como agro-turística y crear el lema comunal “Talagante ciudad mística y cultural”.

El turismo rural y sus encadenamientos hacia los proveedores de insumos y servicios han surgido en varios foros como propuesta para diversificar la economía rural y crear empleos e ingresos adicionales. En efecto, las experiencias de turismo rural y agroturismo en Chile han tenido, por lo general, un efecto positivo en los ingresos de las personas que ofrecen sus servicios (alojamiento, merienda, venta de artesanías, música y presentaciones folclóricas, transporte, guía, etc.). Sin lugar a dudas, la actividad tiene un futuro prometedor porque existe un creciente interés de la población urbana a reencontrarse con la naturaleza, la vida rural y las faenas agropecuarias. Sin embargo, muchos lugares potencialmente atractivos, padecen de deficiente infraestructura (caminos, telecomunicaciones, servicios de salud, agua potable) y de servicios turísticos conexos insuficientes (restaurantes, hospedajes, servicios higiénicos, servicios bancarios, señalización). La ventaja del sector de Lonquén es que a diferencia de otras zonas rurales, se encuentra cercana a circuitos turísticos bastante visitados, ya que sus rutas son caminos alternativos para los transeúntes santiaguinos. Así mismo, la población local, con mucho esfuerzo pero pocos conocimientos, no logra aprovechar todo el potencial que tiene a la mano, o peor aún, lo echa a perder.

De acuerdo a esto, los/as microempresarios poseen grandes proyecciones de convertir a su sector en una localidad fuertemente turística, potenciando actividades no agrícolas, pero fuertemente ligadas a ella como; artesanía, comida típica, agroturismo, ferias de exposición y venta de los productos locales y eventos culturales y artísticos. Potenciando en ellas la ruralidad de su sector, puesto que consideran que se ha perdido el valor de ella.

“me gustaría que hubieran cabañas que recibieran a turistas...que la gente viera como es la vida del campo, como se saca la leche y hacer paseos a caballo...que tengan una relación directa con la naturaleza” “El valor por la ruralidad se ha perdido...eso causa nostalgia, años atrás había arto ganado, arto siembra”

Juan, 62 años, almacén y productor avícola.

El turismo rural se puede clasificar en 3 tipos principales: el turismo en espacio rural, el agroturismo y el ecoturismo. De estos el primero es el que hasta el momento se ha desarrollado con más fuerza y al mismo tiempo el que menos beneficios trae a las comunidades rurales, pues es el que llevan a cabo residentes urbanos propietarios de residencias secundarias en zona rural y que por razones económicas, de organización, de volumen, de índole sanitario, o por utilizar redes de proveedores ya conocidos, suelen abastecerse de insumos en las zonas urbanas, por lo que casi la totalidad de los ingresos de este tipo de turismo emigran fuera del área rural.

En cambio el agroturismo, tipo de turismo al que aspiran los/microempresarios/as de Lonquén, se refiere al conjunto de servicios requeridos por visitantes y turistas, que desean adquirir la experiencia de conocer en terreno la explotación de forma sustentable de la naturaleza. La participación de los excursionistas o turistas en las labores agropecuarias no es una condición que deba cumplir el agroturismo, sino una opción entre otras alternativas. Se lleva a cabo pernoctando en hogares campesinos habilitados para alojar turistas, o en lugares de camping y caravaning establecidos en predios agrícolas. Para la alimentación los turistas pueden recurrir a hogares y restaurantes

rurales o a la preparación propia (picnic o asado), en lugares habilitados para tal fin, adquiriendo para ello parte o la totalidad de sus insumos en almacenes y kioscos rurales. (Dirven, M y Schaerer, J; op.cit: 10-11)

En consecuencia, la mayor parte de los beneficios generados por el agroturismo son percibidos por productores y prestadores rurales de los diversos servicios a los turistas y excursionistas. Esto maximiza el impacto en la economía rural y ciertamente es una actividad que genera ingresos adicionales para las familias campesinas.

Para que estas poyecciones se puedan llevar a cabo, los/as microempresarios/as consideran que se necesitan muchas cosas, pero le dan énfasis a tres factores: la recuperación del valor de la ruralidad por parte de la propia comunidad, la inversión pública en la Infraestructura rural y servicios esenciales y la concertación de los diferentes actores económicos, sociales y gubernamentales en un espacio de trabajo y búsqueda de objetivos comunes.

“Hay artas cosas que se pueden hacer, pero no sé que pasa que no nos podemos unir, la municipalidad está enfocada en un grupo de gente y no permite el acceso a otras personas con ideas o productos distintos...en otras comunas la cosa ha mejorado bastante, porque se han organizado y toda la gente participa”

Marisol, 49 años, productora de hierbas medicinales.

Agentes municipales

La municipalidad como gobierno local y responsable del desarrollo de su comuna debe poseer una visión clara respecto a lo que quiere para su comuna -o más bien lo que “la comunidad quiere” ya que es representativa de ella- y una planificación acorde a lo que quieren conseguir, por lo que debe existir un trabajo permanente de pensar sobre cuáles son las potencialidades y debilidades del territorio y qué se puede hacer con ellas, es decir, cuál es la mejor alternativa de desarrollo que permita conservar las primeras y

aminorar o terminar con las segundas. Pues “*El desarrollo debe ser sostenible, en su triple acepción: preserva el patrimonio cultural (la identidad), el patrimonio natural (el medio ambiente) y se origina en la energía de sus propios habitantes (la producción). El desarrollo sostenible es básicamente endógeno, es decir se sostiene en las iniciativas, recursos, capacidad emprendedora y de apropiación del progreso técnico de los agentes del propio territorio o comunidad*”. (www.municipium.cl)

De acuerdo al rol que anteriormente se le asignó a la Municipalidad, sus funcionarios plantean las siguientes proyecciones respecto al desarrollo del turismo en la localidad de Lonquén: Promover a Lonquén como lugar de interés turístico cultural, sin dejar de lado su principal vocación de localidad agrícola, bajo lo que se denomina turismo de intereses especiales. Consideran que se debe trabajar fuertemente para lograr desarrollar productos de calidad, como los hospedajes rurales y las granjas educativas.

Apuestan por desarrollar el agroturismo, respaldándose en la idea de que hoy el visitante y turista no sólo quiere conocer, sino también interactuar con el entorno, de ahí la idea de promover la convivencia de fines de semana compartiendo labores campesinas con la familia que recibe al visitante, pues consideran que ésta ha sido una actividad que ha tenido grandes resultados en otras localidades del sur de Chile, como el caso de Chiloé.

El agroturismo procura una cantidad limitada de productos turísticos que son genuinos y dispersos territorialmente. Más que otras formas de turismo, el agroturismo tendría efectos positivos sobre el empleo y la generación de ingresos a nivel local, así como la capacidad de crear dinamismo en sectores y actividades con los cuales existen encadenamientos aguas arriba y aguas abajo (Campanhola y Graciano; citados en Dirven, M y Schaerer, J; op.cit: 14)

Los agentes municipales ven a la historia y cultura de la localidad como un capital intangible aún por explotar en relación al turismo. Pues afirman que Lonquén tiene gran

connotación histórica reciente, como de su pasado, de cultura ancestral muy rica, aún no puesta en valor y que es un territorio que tiende a ser un gran polo de desarrollo económico y cultural en el mediano y largo plazo. Para esto consideran esencial que sus habitantes y las autoridades se lo propongan y trabajen en conjunto. Ven el desarrollo del arte y la música en la localidad como un gran potencial para el turismo, el que se debe conseguir con trabajo y orientación, especialmente a quienes quieren hacer inversión en el sector. Otro factor considerado por ellos/as como favorable al turismo es su cercanía con las comunas del área metropolitana, ya que podrían atraer a mucha gente que hoy valora la identidad rural y que como tendencia es también potenciado desde lo público.

“Estamos trabajando fuertemente por fomentar el turismo en todas las áreas rurales de la comuna, pero Lonquén posee un fuerte potencial por su valor histórico...esperamos crear un producto único y con identidad”
Enrique Sánchez, Oficina de Turismo, municipalidad de Talagante

A corto plazo, afirman que el año próximo existirá un mayor trabajo en terreno, socializando la Política de Turismo Local, con la finalidad crear productos con identidad local. Como meta para el mismo año está la creación de la mesa intramunicipal de turismo y la mesa de trabajo público privada de turismo.

Dirigentes Sociales

Los/as dirigentes sociales de la localidad proyectan el desarrollo del turismo en base a un trabajo conjunto con la Municipalidad que ya se está coordinando a través de la Oficina de Turismo de la misma, por tal motivo, al plantearles el tema fue como escuchar nuevamente a los funcionarios municipales, pues sus proyecciones se ven ciertamente influenciadas por lo que ellos les han propuesto y esperan seguir con el trabajo en conjunto hacía conseguir una identidad de la localidad y sacarle provecho a ella en el desarrollo del turismo.

B. Agricultura

Microempresarios/as

Muchos políticos, científicos y tratadistas hablan del fin del campesinado, de las crisis agrarias y el abandono rural como señas de la modernidad. Y quizás para acercarse a los nuevos tiempos del desarrollo rural sean necesarios cambios en las actitudes y comportamientos.

El combate a la pobreza rural es esencialmente un esfuerzo por lograr un desarrollo económico del territorio en que se concentra la pobreza. Salvo en zonas con alto potencial minero o turístico, no hay desarrollo de las áreas rurales, sin desarrollo agrícola. Por tanto, el contar con un sector agrícola fuerte y pujante es una condición necesaria, aunque no suficiente para el desarrollo rural. En este contexto, una estrategia de desarrollo para áreas rurales debe considerar el desarrollo agrícola, territorial, de actividades rurales no agrícolas y de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como el uso de programas de combate productivo a la pobreza. (Cox, M; op.cit: 7)

En este sentido, las proyecciones de los/as microempresarios/as con respecto al desarrollo de la agricultura son negativas pues consideran que esta actividad ha ido decayendo con el tiempo, que las personas que viven de ella son las que se encuentran en mayor situación de pobreza y que por lo mismo muchos la han abandonado o la han dejado en segundo plano adoptando actividades no agrícolas para su subsistencia o se han integrado al trabajo agrícola de forma dependiente y fuera de la localidad.

Las causas de esto se las atribuyen a la construcción descontrolada de parcelas de agrado, pues la división de tierras que se hizo provocó que los pequeños agricultores perdieron parte del acceso a canales de regadío, perjudicándoles enormemente la obtención de ese vital elemento para su producción. Por otra parte, la construcción del basural Santa Marta para ellos también ha resultado perjudicial para la agricultura, pues

consideran que la contaminación que pueden generar en las capas subterráneas provoca una inseguridad sobre la conveniencia de desarrollar algunos tipos de producción y la desconfianza de sus clientes. Como podemos apreciar estas causas están relacionadas a circunstancias locales, pero a excepción de la competencia y la desvaloración del campo, ellos/as no mencionaron causas relacionadas con el contexto macro de la situación de la agricultura y de los pequeños productores agrícolas en especial.

“La división de las tierras perjudicó a los agricultores...ahora no poseen agua para el riego, solo un día a la semana pueden acceder a ella y es difícil porque se demoran en recolectar el agua y no les alcanzan...yo creo que va cada día peor, si no se hace algo se va a perder...las personas que llegaron se creen poderosos y no respetan, porque no conocen el trabajo”

Nelly, 52 años, productora de cactus y mermeladas.

Desde esta perspectiva, los/as microempresarios/as consideran que la agricultura seguirá en condiciones deplorables a menos que se intervenga al respecto, a través de la entrega de subsidios o créditos y asesoría técnica a los agricultores, de forma de orientarlos sobre las diferentes alternativas de lo que es mejor producir en el sector en sus actuales condiciones, sobre como mejorar la calidad de sus productos y como comercializarlos. Afirman que para esto, es importante que se generen lazos de cooperación entre los productores, puesto que actualmente se encuentran muy herméticos a compartir conocimientos y que para hacer frente a las desventajas ante los grandes agricultores este sector debe trabajar en conjunto.

Acá cada cual trabaja para cada cual... el que mata mata no más po, no hay una unión con la gente...usted ahí ve...uno le va a pedir una opinión a la gente que trabaja en frutillas y le dicen que es mala porque no quieren que compitan con ellos...yo creo que uniéndonos se puede mejorar, de otra forma no creo”

Hernán, 56 años productor de alfalfa.

Por estas razones consideran que las alternativas desarrollo de su localidad pasan más bien por actividades no agrícolas pero relacionadas a ella, como el agroturismo y las ya mencionadas cuando se refirieron al turismo.

Agentes Municipales

Las proyecciones respecto a esta área para los agentes municipales son menos optimistas que en relación al turismo, si bien consideran que es una actividad que siempre estará presente en el sector ya que es parte de la cultura, de las raíces de sus habitantes y la seguirán practicando ya sea de forma dependiente o independiente, ésta debe modernizarse. Consideran que la agricultura en la zona debería tener una innovación en sus productos y formas de producción, aplicando técnicas y tecnologías que hoy están teniendo notoriedad por su sustentabilidad ecológica y que económicamente no son muy costosas, como la producción orgánica, lo que les permitirá a los pequeños productores obtener producciones de mejor calidad en terrenos de menor superficie.

Señalan además que tal como ocurre en países europeos la tendencia es hacia la producción ecológica u orgánica, la que tiene cada vez más adeptos y compradores. No obstante, dicen que hay que tener presente que la firma de tratados de libre comercio con potencias mundiales en cuanto a producción agrícola, le imprime limitantes al desarrollo agropecuario básico de nuestro país, donde no escapa Lonquén.

“Los habitantes de localidades rurales como Lonquén no dejarán de trabajar en la agricultura, la mantendrán por siempre, o al menos por mucho tiempo, aunque ellos dejen de trabajar sus tierras...lo harán de forma dependiente...es parte de su historia” “Dentro de nuestro trabajo estamos fomentando el uso de tecnologías de conservación del medio ambiente, entre otras, que les permitirán innovar”

Evangelina Puebla, PRODESAL Talagante.

Agregan además, que es difícil predecir el desarrollo agrícola ya que la modernidad a traído consigo, entre otras cosas, la necesidad por escapar de las de zonas urbanas altamente contaminadas y pobladas y en este caso las localidades tan cercanas a Santiago como Lonquén, se transforman en atractivos para vivir en un ambiente más limpio fuera de la ciudad, lo que hace que la industria inmobiliaria esté desarrollando grandes proyectos de construcción en tierras agrícolas, conjuntos habitacionales de alto valor económico, los denominados condominios y afirman que eso es inevitable.

Dirigentes Sociales

La percepción de Los/as dirigentes sociales al respecto es que la agricultura del sector progresivamente se ha ido terminando, pues muchos agricultores han dejado de trabajar sus tierras o han cambiado de rubro debido a los bajos ingresos que ésta les generaba y por sus escasos recursos para comprar insumos como las semillas. Su proyección entonces, es que esta situación va a continuar de la misma forma y la pobreza y desempleo irán aumentando en los agricultores si es que estos no cambian su rubro a tiempo o si no reciben una pronta ayuda estatal.

“Los agricultores están muy mal, incluso nosotras a veces hacemos paquetes de mercadería y dentro de lo que podemos los ayudamos...muchos han dejado la agricultura, hay unos que antes producían tomates y ahora venden pasto”
Ana María, presidenta del “Comité de ayuda social Santa Teresa de Lonquén”

C. Comercio y servicios

Microempresarios/as

Los/as microempresarios/as visualizan al desarrollo del turismo como la base para desarrollar el comercio y la prestación de servicios en la localidad, consideran que una mayor cantidad de visitantes en su sector aumentará la demanda en los pequeños

almacenes y en restaurantes existentes. No obstante, para que esta relación se dé, es necesario que estas áreas mejoren su calidad y su cantidad, pues no existen servicios de alojamiento, centros artesanales o artístico-culturales, servicios bancarios y una buena señalización y consideran que el servicio de transporte público es malo en su frecuencia, recorrido y costo, pues no existe locomoción directa hacia la localidad por lo que se tiene que pasar primero por la comuna de Isla de Maipo para llegar a Lonquén y esto reduce su universo de turistas o visitantes.

A los negocios existentes los catalogan como “Quiosquitos de la esquina” pues están poco abastecidos y se utilizan solo para compras de emergencia ya que la mayoría de las personas compra en los supermercados de Talagante o Santiago, por lo que piensan que para que puedan surgir deberían darle un sello propio a sus negocios, algo que los diferencie y llame la atención “algo típico”.

“Almacenes hay muchos, pero solo se compra la bebida del almuerzo u otra cosa que a veces se olvidó...deberían pensar en tener productos nuevos o cambiar su imagen...creo que un local de comida típica es una buena idea”

Angélica, 53 años, productora de flores

También consideran que se deben mejorar algunos servicios esenciales que hoy son bastante deficientes como: educación, salud, alcantarillado e infraestructura vial, pues creen que son esenciales para mejorar su calidad de vida como también para desarrollar el turismo y otras áreas. En esta localidad actualmente el servicio en salud se presta una vez a la semana, por lo que no cuentan con atención de urgencia, los caminos en su mayoría carecen de pavimentación y para que pensar en ciclovías, algo muy necesario si se considera que la mayor parte de los trabajadores y jóvenes se traslada en bicicletas, no existen semáforos o lomos de toro a la salida de las escuelas y más aún, por medio de una de ellas pasa un tren con ácido sulfúrico, aunque ésta se trasladará en muy poco tiempo.

Una de las causales de la pobreza rural es la *insuficiente inversión pública en la infraestructura rural*, hecho que estuvo determinado por dificultades fiscales desde principio de los ochenta y ha sido otro de los factores determinantes de los niveles actuales de pobreza rural en América Latina. Esta tendencia a influido de dos maneras en la pobreza rural: reduciendo la inversión privada al faltar una inversión pública complementaria en infraestructura estratégica como sistema de riego y caminos rurales y además dicha inversión insuficiente en infraestructura impide que se reduzcan los costos de transacciones necesarios para eliminar las distorsiones de los precios, limitando la participación de las poblaciones rurales en los mercados. (Durston, op cit.)

Agentes Municipales

En los agentes municipales existe la percepción de que hoy se visualiza con más éxito el desarrollo de la prestación servicios, más que de comercio, ya que en este rubro hay grandes conglomerados que concentran gran parte del mercado y que se encuentran relativamente cerca de la localidad de Lonquén, por tanto se visualiza al sector servicios de variada índole como el más promisorio, servicios de gastronomía campesina, de entretenimiento, aquellos vinculados a la actividad huasa campesina, balnearios, lugares de sanación natural y medicinas alternativas, en general todas aquellas actividades a satisfacer las necesidades de ocio y tiempo libre, consideran que la localidad para ello tiene un gran potencial.

Además afirman que en este sector cada vez se está ampliando más, de manera acelerada, la mezcla urbano-rural, la que demanda el desarrollo de más servicios, pues la población urbana que llega a la localidad posee muchas necesidades las cuales no son solo las básicas, es mucho más exigente en términos de calidad, por lo que esto provocará el surgimiento espontáneo de más y mejores iniciativas en estas áreas.

“El sector de servicios se ha desarrollado históricamente en nuestra comuna, por el hecho de estar cercana a Santiago, por lo que la tendencia en Lonquén es la misma,

aún cuando existe una gran diferencia entre el nivel de lo que hoy existe en la localidad y el de la parte más urbana de la comuna, se va a producir una necesidad dada por la demanda exigente de nuevos habitantes y turistas”

Jorge Galleguillos, Oficina de Fomento Productivo, Municipalidad de Talagante.

Dirigentes Sociales

En este sentido los/dirigentes sociales consideraron que los pequeños almacenes no tienen futuro ya que solo se están manteniendo y que sería necesario que se instalara un supermercado en la localidad pues los costos de viajar a Talagante son muchos para algunas personas que tienen solo para lo básico.

“Necesitamos supermercados, aca los almacenes no venden mucho, la gente no compra “se endeuda” y para mantenerse a veces tienen que vender alcohol, por lo que no creo que les afecte si se contruye un supermercado”

Ana María, presidenta del “Comité de ayuda social Santa Teresa de Lonquén”

La visión de los/as dirigentes sociales se dirige en todo momento a la necesidades de los habitantes de la localidad más que a una proyección de estas áreas económicas, por lo que mencionaban la necesidad de mejorar el servicio en salud de la comunidad (posta rural), la infraestructura vial (semáforos en las escuelas y pavimentación) y el acceso a agua potable y alcantarillado. Por lo que podemos concluir que poseen una visión más vaga o nula de la importancia de desarrollar la prestación de servicios y del comercio para el fomento del turismo.

CONCLUSIONES

CONSIDERACIONES EN TORNO AL DESARROLLO RURAL DE LONQUÉN

Lonquén, es una zona rural dentro de la comuna de Talagante, condición primordial al momento de planificar y ejecutar estrategias de desarrollo para la localidad. Esta característica implica saber que presenta núcleos de población que se conocen mutuamente pero que se encuentran levemente dispersos en el territorio, y consecuentemente, existe una escasez de servicios colectivos en el área estudiada (costados de carretera G-30, camino Lonquén Sur y camino a Carampangue). Presentan carencias elementales en ciertos servicios, (como luz, agua potable, teléfono, y otros), con notables desatenciones en la pavimentación de las calles, en el mantenimiento de las viviendas y en las vías de comunicación, con escaso comercio (básicamente almacenes que permiten la compra de productos detallistas, pero no supermercados o tiendas de vestuario, por ejemplo) con bajos niveles en servicios para satisfacer el ocio, la cultura, las atenciones a los niños, ancianos y jóvenes, con escasas alternativas al sector agrario y progresiva desaparición de actividades tradicionales. Existe también una precaria situación en las actividades económicas.

De acuerdo a estas y otras características de la zona es que se fijaron los objetivos e hipótesis que guiaron esta investigación, y ante los resultados obtenidos podemos reafirmar estas últimas, pues nos demuestran que las microempresas de la localidad de Lonquén bajo las condiciones actuales en las que operan y en el entorno que se desarrollan, no están actuando como agentes de desarrollo, solo contribuyen en cubrir los ingresos de una parte de la población económicamente activa y de sus familias, pues se trata principalmente de microempresas de subsistencia, de tipo familiar, mayoritariamente a cargo de mujeres, con extensas jornadas de trabajo, especialmente en el sector comercio, con escasa presencia de activos y tecnologías básicas, con una comercialización en su mayoría a nivel de barrio y a pedido, la mayor parte desarrolla su actividad en el lugar que habita, poseen escaso acceso a créditos y capacitación, poca o nula vinculación con redes de apoyo, nula presencia de asociatividad u organización

gremial y múltiples necesidades sobre todo financieras, de infraestructura y técnicas en los productores y de gestión en los comerciantes.

Estas características nos llevan a catalogar a las microempresas de este sector - a excepción de un ínfimo porcentaje- como “Unidades Económicas de Subsistencia” derivadas única y exclusivamente de la necesidad de sobrevivir de sus integrantes por un medio alternativo al del empleo asalariado o dependiente, el cual a parte de ser escaso y esporádico en la zona, se presenta en condiciones bastante vejatorias para la salud y dignidad de sus habitantes. Por lo que estas microempresas nacieron mayoritariamente como respuesta a la necesidad y urgencia de sus integrantes por resolver las situaciones de exclusión económica y social, más que como resultado de un proceso planificado y una evaluación previa y fundamentada de proyectos económicos rentables, o la libre elección de una alternativa laboral distinta, por lo tanto, sin una formación previa sobre gestión microempresarial o sobre los alcances que este sector puede tener en el desarrollo de su localidad. Por esto mismo podemos señalar que fue difícil plantear a estos/as emprendedores/as el hecho de ser potenciales agentes de desarrollo local, pues la gran parte de ellos/as aún ni siquiera se identifican como empresarios/as, por lo que les resulta todavía más difícil visualizarse como importantes generadores/as de fuentes de empleos en su zona o como una base microempresarial organizada, ya que consideran que aún existen muchos obstáculos que atravesar con su microempresa para estar en condiciones de desarrollarse, ser sustentables y de ser un aporte real a su localidad.

Vemos entonces que estos factores son concluyentes para determinar que aún las microempresas no se pueden considerar como agentes de desarrollo, pero se suma además la propia percepción de los y las microempresarios/as sobre los cambios en su situación socioeconómica (salud, trabajo, educación, vivienda, vacaciones y recreación), pues consideran que se ha mantenido en muchas de sus dimensiones igual a como era antes de la creación de su microempresa, solo una pequeña proporción de ellos/as piensa que ha variado de forma positiva e incluso para algunos lo ha hecho en forma negativa. De acuerdo a esto, se puede concluir que la mayor contribución de sus microempresas se

ha dado en términos personales, a través de la elevación de su autoestima, debido a la “independencia económica” y al reconocimiento propio y de los demás de sus capacidades, pero que en cuanto a lo económico solo ha contribuido a satisfacer “en parte” sus necesidades básicas y excepcionalmente para “darse algún gusto”.

La percepción de los/as microempresarios/as de no contribuir de forma importante al desarrollo local de su zona, concuerda con la de los agentes municipales y dirigentes sociales, principalmente en cuanto a la escasa contribución que estas microempresas realizan a la generación de empleos en su localidad, pero estos últimos agregan además; que no explotan de forma provechosa los recursos naturales de su zona, no promueven el cuidado del medio ambiente en su actividad, aún cuando no son contaminantes se considera que no poseen mayor conciencia ecológica, y que no contribuyen a la formación de una identidad en su localidad, pues según agentes municipales y dirigentes sociales no están plenamente concientes de los recursos históricos y culturales de su sector, opinión con la que nosotras discrepamos, pues al consultarles al respecto identificaron plenamente esos recursos y proyectan potenciarlos, no obstante, es cierto que hasta el momento no los han aprovechado, pues no cuentan con las herramientas y el apoyo para hacerlo. Por último, consideran que no han realizado ningún aporte al mejoramiento del aspecto físico de la localidad ni a la creación de servicios para la comunidad.

Básicamente sobre la situación que las microempresas de este sector presentan, observamos además que a pesar de las ventajas de este tipo de emprendimiento, en cuanto a alternativas de trabajo independiente, las microempresas de este sector presentan variados elementos que demuestran la vulnerabilidad en que viven los emprendedores, dados por la desprotección en la que se encuentran, por lo que a cambios inesperados y desfavorables en su entorno corren un alto riesgo de descapitalizarse. Las restricciones para el desarrollo de estos emprendimientos, especialmente las unidades económicas de subsistencia, radican en sus características: la baja capacidad de acumulación y una inadecuada administración del negocio

(mezclando la economía del negocio con la del hogar). Así también, estas unidades económicas se ven restringidas por la falta de acceso a recursos productivos, capital físico, financiero y social.

Estas unidades económicas para expandirse han tropezado con el impedimento de no contar con los activos fijos necesarios ni tampoco con el capital para adquirirlos y por el hecho que un porcentaje no se encuentra formalizado, es decir, operan al margen de la protección estatal, no reúnen los requisitos básicos para acceder al crédito público, terminando en el crédito personal del minorista, que además de ser costoso los encadena permanentemente. Por otro lado, se encuentra la falta de redes que les permita acceder a oportunidades.

Luego encontramos las dificultades de acceso al mercado, ya que generalmente se han centrado en el comercio local, que por lo general son vecinos y familiares que cuentan con un bajo poder adquisitivo. Este es un obstáculo especialmente para aquellos que se dedican al área productiva, quienes pueden desarrollar muy bien su oficio, pero carecen de estrategias de marketing y acceso a circuitos de ventas. La falta de fortalecimiento del capital humano de los/as microempresarios/as es otra de las dificultades de este sector para su desarrollo, ya que no cuentan con formación en temas de gestión o técnicas productivas, que sean atingentes a su realidad y les permitan mejorar la calidad de sus productos o su comercialización, entre otras cosas.

Otro punto importante a tomar en cuenta, es el hecho que las microempresas del sector se caracterizan por una suerte de autoexplotación en tiempo e intensidad de trabajo, siendo muy escasas quienes han logrado capitalizar y crecer. Esta situación hace muy difícil alcanzar un nivel relacionado con la asociatividad y representación del sector, ya que existen dificultades en la generación y permanencia de iniciativas de interés común entre organizaciones del mismo o de diferentes rubros.

El contexto en que se desenvuelven las microempresas se caracteriza por una alta competencia, en que su destino se juega día a día y en una lucha diaria por la sobrevivencia que va deteriorando su calidad de vida. En estas microempresas se oculta una realidad dramática donde se advierte que no tienen horario en su jornada de trabajo; se trabaja incluso en las noches de acuerdo al rubro de su competencia. Lo mismo sucede con las vacaciones, las que muy pocas veces pueden disfrutar. La familia es arrastrada, también, a este diario vivir pues ella constituye para muchos microempresarios el soporte laboral al cual recurren.

Es necesario invertir el círculo vicioso de exclusión, pobreza e ineficiencia económica y transformarlo en uno de inclusión, prosperidad y competitividad. Inclusión de los y las pobladores rurales en la dinámica más prometedora de la economía rural, esto a través de la promoción en la participación económica rural. No se trata de promover formas precarias de producción, que son las que evidentemente predominan, sino que a través de los encadenamientos o la asociatividad, que son el óptimo económico y social, es la diferencia del sistema productivo, en la economía de escala, en una gestión productiva que integre las economías más fuertes con las locales.

Aún con este contexto desfavorable y con las dificultades que los/as microempresarios/as atraviesan para avanzar con su microempresa, poseen muchas expectativas de desarrollo y se proyectan en cuanto a: aumentar y diversificar su producción, mejorar su infraestructura, ampliar su forma de comercialización, aumentar la promoción de sus productos, mejorar la calidad y darle una identidad a los mismos en la zona, seguir capacitándose y trabajar en el tema de la asociatividad. Para lo cual, se proyectan con una mayor vinculación con redes, especialmente con el municipio, pues requieren fuertemente de su apoyo técnico y financiero.

Dentro de las proyecciones de todos los agentes involucrados en la investigación el tema del desarrollo del turismo en la localidad cruzaba todas las variables, por lo que se puede

deducir que la identidad del sector se está forjando en ese rumbo y que todas las estrategias que se impulsen hacia la localidad estarán enfocadas a transformarla, en el mediano o largo plazo, en un polo turístico importante dentro de la provincia y la región, pues recursos para hacerlo la localidad posee muchos.

Por lo que podemos afirmar que aún cuando en este momento las condiciones de las microempresas y la dinámica social que se presenta en Lonquén en cuanto a baja participación social, presencia de organizaciones y espacios de discusión o negociación entre los diferentes actores involucrados en el desarrollo de la localidad, no favorecen a al desarrollo de un proyecto de desarrollo rural sustentable e integral, existe concordancia entre los diferentes agentes estudiados en cuanto al camino a seguir y una clara conciencia de las potencialidades de su localidad, por lo que solo falta que exista la voluntad de trabajar en conjunto y se abran los espacios de diálogo y planificación.

Por tanto, en nuestra consideración, las microempresas de esta localidad podrían llegar a transformarse en importantes agentes de desarrollo dentro de esta localidad rural, mientras se comience por la vinculación de éstas con las distintas redes que les permitan visualizar sus potencialidades y deficiencias y focalizarse en primera instancia hacia ellas en forma interna, para posteriormente y en forma complementaria visualizarse en conjunto como base microempresarial y como localidad.

No obstante, para que estas condiciones se den, es necesario que se tomen en cuenta, especialmente por parte de los agentes del gobierno local, las siguientes dimensiones:

En general, el mundo rural ha comenzado a migrar hacia espacios urbanos, en los cuales encuentran mayores oportunidades, ya que está siendo cada vez más improductivo y desprotegido; la población ha de mantenerse como consecuencia de una actividad económica y de una calidad de vida razonable, el territorio y la población debe seguir haciendo, con ciertos ajustes, lo que mejor sabe hacer (agricultura y ganadería), por lo que cualquier alternativa válida deberá ser una alternativa participativa. Por lo que se hace necesario un debate, el cual debe contar con todos aquellos que tienen que decir y

aportar algo, como: agricultores, ganaderos, comerciantes, técnicos, profesionales y los agentes municipales. Pero esta discusión no debe basarse en los canales de regadío, ni contemplarse como una reserva biológica o museo antropológico, sino que debemos pensar que este espacio debe generar fuerzas, pero en base al desarrollo y no tan solo al crecimiento, para ser capaces de mantener una calidad de vida óptima.

El desarrollo entonces, del área rural de Lonquén como de su sector agrario son un conjunto sobre el que se deben aplicar intervenciones que potencien su desarrollo, ya que ellos son un espacio que es necesario conservar en beneficio de todos, pues como ya se ha podido observar, existe una fuerte reconversión del sector agrario, siendo sus resultados, el abandono de la actividad y la mayor creación de unidades económicas comerciales.

Para esto se debe tomar en cuenta al momento de intervenir, que todas las estrategias que se diseñen en los diferentes ámbitos, tanto económicos, como sociales, culturales y políticos, vayan dirigidas a potenciar un proyecto con enfoque integrador y multisectorial, dando relevancia entonces a las características particulares que este sector posee. Entendiendo que lo básico del área rural es lo agrario, por lo que sin la permanencia de estas actividades se vería afectado el entorno y llegaría a perderse lo rural, por lo que las intervenciones deben basarse en potenciar aquello, complementándolo con diferentes actividades, relacionadas o no con lo agrario, que posibiliten rentas que permitan el mantenimiento de la población rural en condiciones de buena calidad de vida.

Para alcanzar este punto se hace necesario que exista una coherencia entre las instituciones municipales y las de apoyo, las intervenciones y los recursos existentes para que estos sean óptimos, siendo preponderantemente necesario el trabajo en conjunto con las diferentes miradas que brindan los distintos actores sociales de la comuna. Solo de esta forma podremos favorecer un desarrollo rural integrado y

sostenible fomentando una participación plena que permita obtener un máximo provecho de la diversidad de recursos de este territorio.

También es importante lograr una máxima sinergia local en aras de poder enfrentar con éxito el panorama de integración supranacional, pues el rezago que muestran estos sectores rurales con relación a los urbanos y el avance dispar entre los mismos, constituye un peligroso antecedente de desintegración, es por esto que planteamos la necesidad de una cohesión social, donde se trate de luchar contra la segregación que siempre ha existido entre lo urbano y rural, a través de redes urbanas que cumplan específicamente y de forma óptima, funciones rurales.

Estos deben tener como fin, la promoción de éste y otros sectores rurales de la comuna, entregando herramientas personales, sociales y técnicas a los emprendedores para que sean capaces de desenvolverse ellos mismos en distintos contextos de acuerdo a sus necesidades. Se deben crear iniciativas de apoyo a emprendedores relacionadas a la generación de redes; apoyo a iniciativas de mujeres; promoción de la asociatividad y fortalecimiento del capital social; habilitación de competencias, es decir, dirigidas al desarrollo y fortalecimiento del capital humano, social, físico y financiero de estos sectores y sus emprendedores.

En relación al capital social, potenciar los beneficios relacionados con el bienestar económico y material que a nivel individual se visualiza en acceso a iniciativas productivas colectivas y al incremento del desarrollo económico y local de la comunidad, lo que trae por consiguiente la atracción por parte de ella de recursos económicos y materiales externos. Esto permite vincularse con otros emprendedores, con el Estado u otras instituciones, lo que les permitirá alcanzar recursos como capacitación, financiamiento u otro, a los que no podrían acceder estando aislados, es decir, generar redes y promover la asociatividad, promover la organización entre los microempresarios.

Lo importante es poner de relieve el tema de la reciprocidad, pues para los emprendedores contar con redes de distintos niveles es fundamental, primero en el ámbito personal al relacionarse con familiares, vecinos y organizaciones sociales; después, por sus características socioeconómicas, estar conectado a la red de protección social como es el consultorio y el municipio, por ejemplo; y en un tercer ámbito para la comercialización de sus productos con el fin de dar impulso a su negocio. La asociatividad a su vez, contribuye a crear relaciones de confianza y respeto de las normas básicas de reciprocidad.

Otro punto interesante al intervenir en el sector, es la responsabilidad social, que es una manera distinta de reconstrucción de las relaciones sociales sobre la base de valores como la reciprocidad, la solidaridad, el respeto a la diversidad y a la biodiversidad; en síntesis, en una nueva manera de hacer ciudadanía.

Este concepto se compone de varios elementos íntimamente entrelazados: en primer lugar es un *compromiso más activo* con el desarrollo social y productivo de los sectores económicos más pobres; en segundo lugar, implica un *proceso de construcción de un nosotros*, que a su vez conlleva el desarrollo de una *conciencia comunitaria*, un sentido de identidad, de pertenencia y solidaridad, en que los otros, como nosotros, tienen *derechos y responsabilidades* a nivel social.

Otro punto a fortalecer en la calidad de vida de los microempresarios, es el capital humano, a través del fortalecimiento de la capacitación tanto técnicas como personales, pues así las personas tendrán mejor uso de las estructuras de oportunidades, mitigando su fragilidad ante los cambios; y el capital físico, pues las herramientas y maquinarias de trabajo son indispensables para aumentar su producción y utilidades, por lo que fortalecer este aspecto se hace necesario; lo que se ve reforzado también por la necesidad de capital financiero, expresado en el acceso a recursos monetarios a través de ahorro y créditos. Como sabemos el capital es escaso pues no cuentan con empleo de calidad, no pueden ahorrar y no tiene garantías (capital físico), por lo tanto no son aptos

para las instituciones que dan créditos, lo que les impide poder modernizar sus microempresas, invertir en insumos, herramientas o maquinarias y poder aumentar sus utilidades.

Por lo que a partir del fortalecimiento del capital humano y social e indirectamente el financiero y físico de los emprendedores, éstos adquirirán las capacidades necesarias para desarrollar actividades económicas más sustentables y así generar los ingresos, disminuyendo la vulnerabilidad social y económica en la que se encuentran.

No obstante lo anterior, la existencia o no de los elementos mencionados como condiciones para el desarrollo de la localidad de Lonquén, no depende solo de la voluntad o disposición del gobierno local o de los agentes que en la zona intervienen, se debe considerar que los organismos del sector público que tienen real incidencia en el tema de la pobreza rural de manera formal e informal; directa e indirecta, operan de una manera altamente centralizada, dejando poco espacio para toma de decisiones y manejo por parte del sector regional y local. Además de lo anterior, las responsabilidades de acción se encuentran ampliamente dispersas entre varios organismos, impidiendo o dificultando una labor coordinada.

En la actual dinámica del proceso de descentralización que lleva a cabo el país, debe inducirse e implementarse una efectiva transferencia de decisiones del ámbito regional al local y no una mera desconcentración de recursos. Esta situación en el hecho no ocurre, toda vez que la mayor parte de las acciones sociales, expresadas en términos de políticas sociales son decisión central, operándose muchas veces a nivel local acciones discordantes a las verdaderas necesidades de las comunidades.

Las administraciones locales son las ejecutoras de este desarrollo comunal. La mayor parte de las veces están impedidas de incidir en las decisiones centrales. Para tal efecto los municipios se ven obligados a contar con mayores niveles de proyectos de postulación a recursos públicos conforme a “standard y lineamientos nacionales” que se

definen. El mecanismo más efectivo que disponen para alcanzar mejores resultados para el bienestar de sus comunidades es que sus proyectos estén mediatizados a la ideología asignadora y que sean estrictos en las tareas de coordinación, verificación y posterior seguimiento que ellos suponen.

Como se ve, no está en juego un mecanismo de formulación denominado “desde abajo”, sino que más bien, lo que es posible obtener “desde arriba”. Las comunidades insertas en estructuras de gestión municipal menos eficientes y eficaces, las más pobres, padecen directamente las consecuencias. Y aquí se da nuevamente un efecto perverso, las comunas más marginales son las que tienen menos recursos humanos y técnicos para acceder a proyectos y a su consiguiente financiamiento. Una verdadera política social debe idear necesariamente las estrategias necesarias para superar el déficit de desarrollo local que se observa.

La distribución de los recursos de asignación descentralizada podría realizarse de acuerdo a criterios donde esté presente el factor pobreza, a modo del mecanismo existente en la distribución del Fondo Común Municipal. Ciertamente que al disponerse ya en Chile información y metodologías confiables de medición del índice de Desarrollo Humano (como el índice de Desarrollo Humano publicado cada año por el PNUD), podría combinarse estos índices para su mejor asignación. Complementariamente, los Intendentes y Gobernadores, podrían disponer de un cierto porcentaje de dicho fondo para su distribución directa.

Una parte importante del desarrollo de las regiones y de las comunas proviene de condiciones externas, esto es, aquella porción de la realidad sobre la cual no se dispone de capacidad de decisión e influencia. No obstante lo anterior, un adecuado ejercicio prospectivo, permite estimar el escenario para las diferentes áreas de las regiones del país y sobre ellas aplicar instrumentos y medidas que permitan paliar los déficits. Ocurre en la actualidad, ante la carencia de miradas de largo plazo, que las acciones de desarrollo (inversión pública, programas específicos) ocurren con un grado importante

de aleatoriedad, estando casi siempre presente el efecto rentabilidad social en esquemas más bien de corto plazo.

El tema de la pobreza en general y su erradicación, en el caso de las regiones agrarias, pobreza rural, es tal vez uno de los aspectos más centrales de la acción descentralizada, toda vez que su visibilidad, el reconocimiento de su especificidad, el tratamiento local, la adecuada concertación de estrategias e instrumentos y el adecuado monitoreo de los programas, puede ser realizado con eficacia en el nivel regional y local.

Resulta difícilmente comprensible que en las distintas Estrategias de Desarrollo Regional, no se considere el tema como un foco de preocupación central, reconociendo si citas a ésta y el reconocimiento de su existencia. No es el tratamiento como punto del esfuerzo de los distintos sectores los que logran importantes avances sobre el tema, sino más bien, el establecerlo como la principal acción estratégica a emprender por la institucionalidad descentralizada del país, sobre la cual es factible el establecimiento de condiciones de logro y metas .

Así como los planes de desarrollo regional, a un nivel inferior existen en los denominados Planes de Desarrollo Comunal, (PLADECO), que es un instrumento para la toma de decisiones cuyo propósito y alcance están bien definidos en la medida que constituyen una "guía para la acción", que facilite la coordinación de las acciones del sector público y oriente las acciones del sector privado. También a este nivel se observan carencias en el tratamiento que se le da a la pobreza.

Dentro del marco referencial se hacía mención a los siguientes contenidos, como fundamentales en el tratamiento de la pobreza rural de una forma más sistémica. Despejadas ya dos de las precondiciones fundamentales:

- Acceso a niveles de calidad de vida y oportunidades de desarrollo compatibles con el progreso experimentado por la sociedad en su conjunto.

- Tratamiento y diseño del desarrollo local en niveles jerárquicos con capacidad de respuesta efectivas,

Es necesario entonces asegurar la adecuada propuesta, transmisión y participación de los grupos afectados en el planteamiento, diseño, elaboración, ejecución y monitoreo de los programas de acción que se implementen. Es en este contexto los siguientes cuatro elementos deben ser garantizados.

- Garantía de acceso a la institucionalidad pública (centralizada y descentralizada) y privada, con reales oportunidades de interacción.
- Acceso a canales efectivos de participación activa.
- Empoderamiento de los grupos organizados en la defensa de sus intereses corporativos.
- Profundización de la conciencia colectiva del valor intrínseco de cultura rural.

Reconocido es el hecho, que la participación de la ciudadanía pobre en la gestión de proyectos es prácticamente nula, no obstante disponerse de cierta estructura participativa, generalmente Juntas de Vecinos. A este nivel se dispone solo de la capacidad de establecer demandas, heterogéneas y conforme al nivel de desarrollo que presentan las comunidades a las que representan. Por tal motivo es necesario desplegar esfuerzos específicos orientados a capacitar a las juntas de vecinos u otras organizaciones de base en la preparación de proyectos en conjunto con las administraciones locales y regionales.

Se requiere en consecuencia dar espacio en la decisión de la superación o mitigación de la pobreza rural a los productos de las relaciones humanas (conversaciones), las que por cierto son el resultado de diferentes visiones respecto de las actividades y problemas dentro de un sistema. Sin la incorporación de los requerimientos de los pobres rurales, no es posible lograr su empoderamiento, fundamental para modificar su condición.

Finalmente, los tres últimos elementos anotados necesarios para un análisis sistémico de la pobreza:

- Acceso in situ a mejoramiento del marco general de funcionamiento de las explotaciones agrarias.
- Mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes rurales en su espacio vital.
- Sustentabilidad y proyección de la atractividad y multifuncionalidad de las localidades rurales.

Son aspectos que limitan en elementos vinculados en la capacidad productiva y de desarrollo urbano (pequeñas localidades). La inversión en infraestructura para los sectores rurales dispersos contribuye efectivamente a la superación de la pobreza (Davis et al; op.cit: 5), pero por si sola no permite superar la condición de pobreza, ya que ella requiere además otras líneas de implementación que permita mejorar el nivel de ingresos de dichas familias, por lo que se indispensable adicionar programas de Desarrollo Rural productivo de características integrales, que movilicen el conjunto de factores disponibles por la familias pobres. La infraestructura puede aportar beneficios en términos de crecimiento económico, alivio de la pobreza y sostenibilidad ambiental, pero solo cuando proporciona servicios que respondan a la demanda real y lo hace con eficiencia en su vinculación a demandas familiares y también económico – ambiental es realmente efectiva.

Esta área exige de un consistente trabajo interdisciplinario que va desde la esfera de la planificación y la gestión territorial hasta acciones específicas a nivel predial. Existe una demanda efectiva a aportar a un desarrollo sustentable de ciudades y recursos naturales. Gestionar adecuadamente el territorio, en sus distintos niveles, proveer de inversiones en la complejidad de las demandas de la población, como familias y en sus dimensiones económicas, recuperar estas pequeñas localidades rurales son tareas que requieren de nuevos acentos y que contribuyen a reinventar la comprensión del fenómeno de la pobreza e indigencia rural.

HALLAZGOS DE LA INVESTIGACIÓN

UN VACÍO EN LA LITERATURA SOBRE POBREZA RURAL

Mediante la revisión de la literatura referida al tema de la pobreza rural y la construcción del marco teórico, percibimos que las teorías sobre ésta temática se centran exclusivamente en los territorios rurales geográficamente aislados. Lo que se puede interpretar como que el aislamiento geográfico fuera una condición *sine qua non* para que se dé tal problemática. Sin embargo, es más bien una de las principales causales de ella, en la medida que la provoca o la acentúa, pues demostrado está el hecho de que los territorios rurales cercanos a centros urbanos e incluso a sectores con gran desarrollo, como es el caso de Lonquén respecto a Santiago, padecen de pobreza y pobreza extrema rural, con las mismas características de las zonas más aisladas, aunque a veces con una menor magnitud, ya que la pobreza rural se da en un proceso de relaciones humanas y estructura social que no solo se circunscriben al hecho de estar en mayor o menor medida aislados de la “modernidad” existente en los territorios urbanos.

DISCREPANCIA CON LA TEORÍA SOBRE POBREZA RURAL

Quijandría al definir la pobreza rural tiende a atribuir cierta responsabilidad a la actitud de vida que poseen los/as campesinos/as, relacionada con la percepción que tienen de sí mismos/as, frente a la comunidad local a la cual pertenecen, la sociedad rural y el país en su conjunto, lo que los dirigiría hacia la desvalorización y la baja autoestima e influiría directamente en los procesos productivos y reproductivos de las familias, sobre sus estrategias de sobrevivencia y las relaciones con los otros campesinos pobres y no pobres y la comunidad.

Planteamiento con el que no estamos totalmente de acuerdo, pues si bien es algo que efectivamente ocurre, no se puede extrapolar a la realidad estudiada y más aún, a la realidad rural actual, en la que existe una creciente valoración por la ruralidad y por lo

tanto, una tendencia al empoderamiento del campesinado de sus raíces y costumbres. En el caso de los habitantes de Lonquén y en específico de los/as microempresarios/as se percibió una alta valoración de la vida en el campo y una defensa de sus costumbres, por lo tanto, un gran orgullo de ser campesinos/as. Este hecho no solo se constata en el discurso de estas personas, también en las actividades que desempeñan, en las aspiraciones que tienen y en la nostalgia por volver a tiempos anteriores en los que podían subsistir de mejor manera con sus actividades agropecuarias.

En definitiva, esta cierta autodiscriminación de los/as pobres rurales, para nosotras no es tal, toda vez que en nuestro estudio tenemos ejemplos de personas con características de emprendedores/as que han influido en la búsqueda de estrategias de sobrevivencia que tienen un alto grado de valoración y confianza en sus capacidades personales y en los recursos que le otorga el espacio en que habitan.

MIRADA NEGATIVA DE LA PROGRESIVA MEZCLA URBANO-RURAL DE LONQUÉN

Compartimos la preocupación de la mayoría de los/as entrevistados/as en este estudio sobre las consecuencias de la creciente construcción de condominios y/o parcelas de agrado en esta zona, resultado de la modernidad y de la saturada vida en las metrópolis. Nos cuestionamos los beneficios que esto pueda traer para Lonquén y su desarrollo, pues se trata de proyectos externos, diseñados para mejorar la calidad de vida de personas de sectores sociales generalmente acomodados y urbanos, por lo que se intensifica aún más la heterogeneidad social del sector y trae consigo la pérdida no solo de terrenos que pueden ser aprovechados en proyectos de desarrollo para el sector y su gente, si no además de la ruralidad. Cuando las personas optan por vivir o vacacionar en sectores rurales generalmente es por que les atrae la vida del campo “buscan una vida sana”, sin embargo, son ajenas a ella y de cierta forma llegan a “invadir” estos espacios con costumbres y estilos de vida distintos a los lugareños, perjudicándolos incluso en sus actividades cotidianas como es el cultivo agrícola o la crianza de animales, pues han

tenido problemas con el agua para realizar sus riegos o simplemente a los nuevos habitantes “les molesta el ruido de las gallinas”. Aún cuando este hecho resulta inevitable, creemos necesario que el gobierno local esté alerta y prevenga consecuencias más graves regulando esta situación.

REFLEXIONES EN TORNO AL TRABAJO SOCIAL

El neoliberalismo y la globalización han tomado forma al interior de nuestras profesiones, han violentado la base de sustentación teórica, funcional y laboral del Trabajo Social, violentando por tanto la identidad construida. Las coordenadas de las formas de nombrar e interpretar las transformaciones sociales se ven replanteadas. Como consecuencia, las evidencias compartidas están resquebrajadas. Esto debe ser asumido, juntamente con la incertidumbre que viene a interpelar algunos contenidos del imaginario profesional, dejando como insuficientes y obsoletos ciertos enfoques del Trabajo Social. Por tanto, tenemos el desafío y la responsabilidad de buscar caminos de intervención alternativos a los convencionales y salir de las prácticas que encasillan a nuestra profesión en el asistencialismo, velando por construir nuestra identidad desde nosotros y desde los otros a través de una intervención enfocada en la priorización de los derechos sociales de los ciudadanos y no en el deber moral de estar en condiciones de ayudar a los más desposeídos.

En este sentido, la condición rural del territorio estudiado tiene especial significancia, puesto que es en estos espacios donde la modernidad y la globalización han violentado con mayor fuerza los aspectos culturales, sociales y económicos de su población, lo que ha provocado, entre muchas otras cosas, la pérdida y desvalorización gradual de su identidad rural, así como una notoria desventaja ante los espacios urbanos en cuanto a alternativas de desarrollo.

Por lo mismo, creemos que la necesidad más urgente de estos tiempos es encontrar el equilibrio entre el desarrollo económico y el desarrollo social de estas localidades. En esto nos cabe una gran responsabilidad, pues debemos incorporarnos con mayor propiedad a espacios en los cuales nuestra profesión no se ha insertado plenamente, como el desarrollo económico-productivo de estos sectores rurales, pero partiendo de la base sociocultural, es decir, a través del conocimiento único que poseemos de cómo viven estas personas y cuáles son sus estrategias de sobrevivencia (autoconsumo

producción) y transmitirlo al resto de la sociedad, creando redes de apoyo y estrategias de desarrollo integrales y miradas multidisciplinares.

Consideramos que la acción del Trabajo Social en estos espacios debe estar orientada por la reivindicación de los derechos de los/as ciudadanos/as rurales para recuperar sus aspectos culturales y su identidad y que puedan desde ahí construir distintas estrategias de desarrollo que sean acordes a sus particularidades, en definitiva, empoderar a los y las pobladores/as rurales y a los grupos organizados que defienden sus derechos. Recuperar su historia, sus valores arqueológicos, arquitectónicos, naturales y culturales, resulta indispensable para un desarrollo endógeno de estos espacios, pero se debe partir por crear conciencia en sus pobladores de las riquezas que encierran estos elementos, más que una valoración en términos económicos que obviamente son importantes, se debe pretender constituir una fuerte identidad rural que provoque una cohesión social y una participación activa de los y las ciudadanos/as.

Los pobres no deben ser considerados como una responsabilidad, sino como el elemento creativo que contribuirá más que nada a erradicar la pobreza. Las personas, y esto es una realidad también para todos nosotros como trabajadores sociales, no quieren la caridad, quieren una oportunidad, por lo que es fundamental un enfoque participativo para lograr el cambio.

Para esto, el Trabajo Social debe optar por un trabajo con enfoque promocional y de responsabilidad social, no un enfoque asistencialista. El enfoque promocional busca entregar herramientas personales, sociales y técnicas a los emprendedores para que sean capaces de desenvolverse ellos mismos en distintos contextos de acuerdo a sus necesidades. Desde este enfoque se pueden realizar iniciativas de apoyo a emprendedores relacionadas a la generación de redes; apoyo a iniciativas de mujeres; promoción de la asociatividad y fortalecimiento del capital social; habilitación de competencias o desarrollo de capital humano. De esta forma la comunidad podrá trabajar

articuladamente para mejorar su calidad de vida; consolidar iniciativas productivas y potenciar nuevos proyectos de desarrollo económico.

Por consiguiente, nuestra intervención en el ámbito del desarrollo económico rural debe ser en base a cuatro áreas:

Primero, prestando apoyo a las organizaciones comunitarias, fortaleciendo las ya existentes y potenciando el desarrollo de nuevos liderazgos, entregándoles herramientas que potencien su capacidad de planificación y negociación que les permitan elaborar y promover proyectos que puedan ser financiados por diferentes instancias, tanto estatales como privadas existentes en el país.

Segundo, promoviendo y generando acuerdos entre gobierno regional, local y empresas del sector para potenciar el desarrollo productivo-comercial, que permitan realizar transferencia tecnológica para optimizar la producción agrícola tradicional y aumentar calidad y volumen. Paralelamente, fomentar la asociación entre los agricultores para mejorar su capacidad de negociación y de empoderamiento de la ruralidad. En el ámbito comercial, desarrollar y potenciar una red de almacenes rurales, otorgándoles créditos para la implementación de los negocios, entregándoles en conjunto, asistencia contable y administrativa básica.

Tercero, fomentando el Turismo, que sería el área de trabajo a desarrollar más prontamente a través del fomento de proyectos turísticos, pues ésta es un gran potencial como una actividad de generación de ingresos y difusión de sus tradiciones.

Por último, debemos cumplir un papel que es relevante para la comunidad, ser articuladores de iniciativas públicas y privadas dirigidas a mejorar la infraestructura física de la localidad, como por ejemplo, gestionar soluciones habitacionales o la implementación de servicios básicos en sectores que presenten mayor precariedad económica, a través de canales existentes ya en nuestra región.

Desde esta perspectiva, la importancia de desarrollar procesos de capacitación técnica y desarrollo organizacional, con el objeto de generar bases sustentables en los proyectos turísticos de intereses especiales, los que desarrollen un fuerte componente cultural; así como la promoción, acompañamiento y asesoría en el emprendimiento de pequeñas unidades productivas, a través de almacenes rurales, hosterías, restaurantes y el desarrollo y mejoramiento de la explotación agrícola comercial.

El conjunto de estas iniciativas son las que favorecen una visión de pobreza más amplia, que dan cuenta e integran miradas distintas, complejizando la problemática y las estrategias para su abordamiento

En definitiva, consideramos que las respuestas a las necesidades del mundo rural no pueden venir desde una perspectiva exclusivamente agraria, sino desde una estrategia de desarrollo integral que promueva una diversificación de la actividad económica pero que no pierda de vista la identidad cultural de la zonas ni la preservación de sus valores medioambientales, culturales, históricos y patrimoniales.

Desde esta perspectiva, mirando a la microempresa como agente de desarrollo local rural, el Trabajo social tiene la capacidad de llevar todos los aspectos sociales y culturales antes mencionados a este escenario que resulta más bien cerrado en el plano económico puramente tal, es decir, aún cuando contamos con la capacidad de medir los resultados económicos de estas unidades, resulta más relevante medir y/o intervenir en el efecto que producen estas actividades sobre: el fortalecimiento de la autoconfianza y empoderamiento de sus vidas en los/as microempresarios/as; el aporte a la mantención de la identidad rural; el desarrollo endógeno de la localidad y la construcción de una base microempresarial fuertemente organizada, entre otras cosas.

De acuerdo a esto, junto con potenciar las capacidades emprendedoras de las personas y de posesionar al sector como un agente importante de desarrollo dentro de su territorio, el Trabajo Social tiene la responsabilidad de que los y las microempresarios/as rurales

resalten en sus actividades el valor de sus tradiciones culturales y la riqueza de su ambiente natural. Por lo que no solo debemos entender las reglas de la informalidad o las políticas de incentivo de la microempresa, si no que además, se debe tomar conciencia de la importancia de especializarse en los temas de desarrollo productivo a nivel territorial o local, para de esta forma saber conjugar las demandas económicas de la población rural con los aspectos sociales y culturales de la zona que nos permitan crear estrategias más integrales de desarrollo rural.

Para el Trabajo Social la investigación tiene un horizonte, más que una tendencia orientada solamente a comprender y/o interpretar los fenómenos sociales, esta se aproxima a la realidad con el afán de transformar estas situaciones. En este sentido, tenemos también el desafío de integrarnos a ámbitos relacionados con la generación de políticas, planes y programas de acción, que contengan métodos de intervención específicos para este sector, para lograr así la gestación de un nuevo modelo de desarrollo rural originado “desde abajo hacia arriba” y que sea endógeno, integrado y con enfoque local.

En síntesis el aporte del Trabajador Social en esta temática esta relacionado con apoyar las iniciativas de aquellos microempresarios y microempresarias, así como también con sus familias y comunidad; superar el asistencialismo, superar la asignación de dinero sin seguimiento, superar los cursos de capacitación con ideas centralizadas que no se adaptan a las reales necesidades de estos microempresarios, estructurar soluciones a las problemáticas de los/as microempresarios/as, guiadas por la reflexión en los equipos profesionales, sobre políticas sociales, planes, programas y proyectos, así como también y sobre todo en el trabajo con los/as microempresario/as, sus familias y sus organizaciones.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- Alburquerque, F; 1997 **“La Importancia de la Producción Local y la Pequeña Empresa para el Desarrollo de América”**.
Revista de CEPAL
- Alburquerque, F; 1999 “Cambio estructural, desarrollo económico local y reforma de la gestión pública” en Marsiglia. (comp.) **Desarrollo Local en la Globalización**. Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH), Montevideo, Uruguay.
- Alburquerque, F; 2003 **“Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local”** Instituto de Economía y Geografía. Consejo Superior de Investigaciones Científicas c/. Pinar 25 (28006) Madrid
- Arocena, J; 1995 **“El Desarrollo Local como desafío contemporáneo”** CLAEH. Nueva Sociedad.
- Arocena, J; 1997 **“Lo global y lo local en transición contemporánea”** En cuadernos del CLAEH # 78-79. Montevideo, Uruguay.
- Atkinson, A; 1981 **“La Economía de la Desigualdad”**. Ed. Crítica. Barcelona, España.
- Boisier, S; 1999 **“Desarrollo Local ¿De qué estamos hablando?”** Documento comisionado por la Cámara de Comercio de Manizales, Colombia. Santiago, Chile.
- Bray, J; 1966 “Mechanization and the Chilean Inquilino System. The case of fundo ‘B’ ” In: **Land Economics 42**
- Buarque, S; 1999 **“Metodología de Planejamento do Desenvolvimento Local e Municipal Sustentable”**. IICA, Recife, Brasil.
- Camelio, F; 2005 **“Hacia una concepción de un nuevo gobierno local. El caso de argentina**. Facultad

- Latinoamericana de ciencias sociales, sede Chile.
- Carter, M. et al; 1996 **“Agricultural Export Booms and the Rural Poor in Chile, Guatemala and Paraguay”**
Latin American Review, 31(1)
- CEPAL; 1965 **“Problema y Perspectivas de la Agricultura Latinoamericana”**.
Buenos Aires, Argentina.
- CEPAL; 1985 **“La Pobreza en América Latina. Dimensiones y Políticas”**. Estudios e Informes de la CEPAL N° 54. Santiago, Chile.
- CEPAL; 2000 **“Panorama social de América Latina”**.
Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe. Santiago, Chile.
- CIDA; 1966 **“Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola”**. Talleres Gráficos Hispano-Suizo Ltda. Santiago, Chile.
- CINTERFOR; 1989 **Boletín Cinterfor 109**. OIT-October – Diciembre
- Comité de Fomento a la MYPE; 2003 **“La situación de la micro y pequeña empresa en Chile”**. Santiago, Chile
- Consultora Gestión Pública; 2001 **“Evaluación de resultados de las microempresas beneficiarias del programa de crédito”** Santiago, Chile.
- Cox, M; 2001 **“Mejores prácticas en políticas y programas de desarrollo rural: implicancias para el caso chileno”** Unidad de Desarrollo Agrícola. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. CEPAL. Santiago, Chile.
- Davis, B. et al; 2002 **“Conditionality and the Impact of Program Design on Household Welfare.**
Comparing Two Diverse Cash Transfer Program in Rural Mexico, ESA-FAO Working Paper Series N° 7.

- De la Piedra, E; 1983 **“Conceptos y medidas de la pobreza. Una síntesis”** E/CEPAL/PROY 1/R52. Santiago, Chile.
- Del Pino, J et al; 1997 “La Pequeña Producción en Chile: Características y Proyecciones”. **La pequeña producción frente a los procesos de apertura económica.** Santiago, Chile.
- DESAL; 1969 **“Marginalidad en América Latina: Un ensayo de Diagnóstico”**. Ed. Herder. Barcelona. España.
- Dirven, M y Schaerer, J; 2001 **El turismo rural en Chile. Experiencias de agroturismo en las regiones del Maule, la Araucanía y los Lagos.** Unidad de desarrollo agrícola. División de desarrollo productivo y empresarial. CEPAL. Santiago, Chile.
- Dirven, M; 2004 **“El empleo rural no agrícola y la diversidad rural en América Latina”**. Revista de la CEPAL N° 83. Santiago.Chile.
- Domínguez, O; 1961 **“La tierra es la esperanza”**, Instituto de Educación Rural, Santiago, Chile
- Domínguez, O ; 1963 **“El Condicionamiento de la Reforma Agraria”** Université Catholique de Louvain. Collection de L'Ecole des Sciences Politiques et Sociales N° 173, Louvain, E. Warny.
- Durston, J; 1999 **“Construyendo Capital Social Comunitario: una experiencia de Empoderamiento Rural en Guatemala”**. CEPAL. Serie Políticas Sociales N° 30. Santiago, Chile.
- Enríquez, A; 2003 “Desarrollo Local: hacia una nueva forma de desarrollo nacional centroamericano”. En: **Alternativas para el Desarrollo N°. 80. Funde. El Salvador.** El Salvador.
- Enríquez, A; 2001 **“Desarrollo económico local: definición, alcances y perspectivas en América latina.** Conclusiones sobre Conferencia Electrónica a nivel continental sobre desarrollo local.

- FAO; 1998 **“Potencialidades del Desarrollo Agrícola y Rural en América Latina y el Caribe”**
Anexo II: Pobreza Rural. Organizaciones de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Roma, Italia.
- Fernández, M; 1984 “La adopción de decisiones políticas para el desarrollo rural. En: **Estudios sobre pobreza rural**. FAO.Santiago, Chile.
- FOCUS; 2001 **“Desempeño económico y viabilidad de la microempresa en Chile”**. Santiago, Chile.
- Foxley, F. y Rodríguez, J; 1986 **“Los derechos económico - sociales del hombre”**. Instituto Chileno de Estudios Humanísticos. Santiago, Chile.
- Fundación para la Superación de la Pobreza; 2005 **“Recuperación de un modelo de microempresas en Pobreza”** Informe final.
- Gallicchio, E; 2004 **“El desarrollo local en América latina. Estrategia política basada en la construcción de capital social”**. Programa de Desarrollo Local. CLAEH. Uruguay.
- Galofré, F; 1981 “Pobreza en los primeros años de la niñez. Situación en América Latina y el Caribe”. En: Galofré (ed) **Pobreza Crítica en la Niñez**. CEPAL – UNICEF. Santiago, Chile.
- Hasan Khan, M; 2001 **“La pobreza rural en los países en desarrollo”**
Temas de Economía. FMI.
- Hernández, et al; 1998 **“Metodología de la investigación”**
Mcgraw. Colombia
- ICIRA; 1977 **“Análisis de la situación actual de los parceleros asignados hasta 1974”**.
Documento de trabajo N° 3. Santiago, Chile.
- ICIRA; 1978 **“Análisis de la situación de los asignatarios de Tierras asignadas a Diciembre de 1976”**
(Segundo Diagnóstico). Santiago, Chile.

- ICIRA; 1979 **“Análisis de la situación de los asignatarios de Tierras a Junio de 1978”** (Tercer Diagnóstico). Santiago, Chile.
- INDAP – Proplan; 1977 **“Estudio del Minifundio”. Diagnóstico Nacional.** 3 Volúmenes. Mimeo. Santiago, Chile.
- Junta de Andalucía; 1996 **“Guía de Desarrollo Rural: Aspectos Generales, y Metodología”.** Consejería de Agricultura y Pesca. España.
- Kambur, R. y Squire, L; 1999 **“The Evolution of Thinking About Poverty”.** Exploring the Interactions: 1. Washington. Banco Mundial.
- Klein, E.; 1992 **“El Empleo Rural No Agrícola en América Latina”.** Programa Mundial de Empleo. Documentos de Trabajo PREALC, N° 364.
- Kliksberg, B; 2001 **“Capital Social Y Cultural”.** Claves Olvidadas del Desarrollo. Colección Ideas N°7
- Llisterri, J; 2000 **Competitividad y desarrollo económico local “nuevas oportunidades operativas”** Documento de discusión. SDS/SME. BID
- Magel, H; 1996 **“Bodenordnung und Landentwicklung im ländlichen Raum – Auftrag erfüllt oder Beginn eines neuen Aufbruchs“.** En: **Vermessungswesen und Raumordnung.**
- Márquez, F et al; 1996 **“Fenomenología y Génesis de un concepto: La microempresa en América Latina”.** Documento de trabajo N° 155. Sur, Santiago, Chile
- MIDEPLAN: 1998 **“Caracterización De Las Microempresas”.** Ministerio de Planificación y Cooperación. Santiago, Chile
- MIDEPLAN; 1999 **“La Pobreza Rural en Chile”.** División Regional. Departamento de Política Regional. Documentos Regionales N° 48. Santiago, Chile.

- Molina, S. y Piñera, S; 1980 “La pobreza en América Latina: Situación, Evolución y Orientaciones de Política”. En: **¿Se puede superar la pobreza? Realidad y Perspectivas en América Latina.** CEPAL – PNUD. Santiago, Chile.
- Obreque, F; 2005 **“Import von Landentwicklungsinstrumenten am Beispiel der Übertragung der bayerischen Dorferneuerung auf Chile”**. Tesis Doctoral. München, Alemania.
- ODEPLAN; 1975 **“Mapa de la Extrema Pobreza”**. Instituto de Economía Universidad Católica. Santiago, Chile.
- Pérez y Cofre; 2000 **“La Microempresa Rural”** Documento de Investigación. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA. Santiago, Chile.
- PET; 2003 **“Crédito a la microempresa en Chile, una revisión cualitativa (1991 – 2001)”**. Programa de Economía del Trabajo, PET. Santiago, Chile.
- PREALC; 1990 **“Empleo en América Latina y la Heterogeneidad del Sector Informal”**. Programa Mundial del Empleo. Documentos de Trabajo, N° 346.
- Presidencia de la República. del Gobierno de Chile **“Mensajes Presidenciales 1965, 1966, 1972”**. Gobierno de Chile. Santiago, Chile.
- Querón, C; 1998 **“Actores sociales y territorio rural. El caso de la comuna de Santo Domingo”**. Tesis de Magíster. Pontificia Universidad Católica de Chile. Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal. Santiago, Chile.
- Quijandría, B. et al; 2000 **“Hacia una región sin Pobres Rurales”** División de América Latina y el Caribe. Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. Santiago, Chile.
- Radovic, I; 2005 **“Ponencia sobre la realidad económica y social de la microempresa en Chile”**

- Rebolledo, E; 2004 Fundación OCAC. Chile.
“El fenómeno social de la microempresa, desde la perspectiva teórica de Pierre Bourdieu”. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Chile. Santiago, Chile
- Reyes, H y Ahumada, G; 1994 **“Fomento productivo y desarrollo local: las experiencias de los centros de Iniciativa económica CIES”** UAHC. Santiago, Chile.
- Rojas, A; 1982 **“Agrarpolitik und Kleinbauernförderung in Chile 1950 -1980**, Tesis Doctoral, TU München. Weihenstephan, Alemania.
- Rojas, A; 1984 **“Campesinado y Mercado de Alimentos en un Modelo de Economía Abierta”**. Estudios e Informes de la CEPAL N° 35. Naciones Unidas. Santiago, Chile.
- Rojas, A. y Reyes, J; 1987 **“Diferenciación Campesina en el Chile Central”**. OCAC. Chile.
- Rojas, A. et al; 2005 **“Efectos del cambio productivo en el empleo de la agricultura chilena: el caso de la Región del Maule”**. Working Paper. Universidad de Talca. Chile
- SERCOTEC; 2003 **“La situación de la micro y pequeña empresa en Chile**. Gobierno de Chile.
- SERCOTEC; 2004 **“Recursos públicos destinados al fomento productivo en Chile 1990-2004”**. Santiago, Chile.
- SERCOTEC; 2005 **“Bases generales para postular a la línea de Financiamiento “capital semilla” de SERCOTEC”**. Gerencia de Operaciones SERCOTEC. Gobierno de Chile, Santiago.
- Solís, C; 2001 **“Género en el desarrollo rural sostenible. Una respuesta a un nuevo paradigma centro internacional de desarrollo rural”** Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). CIDER. Chile.

- Vázquez, A; 1988 **“Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo”**. Ed. Irámide. Madrid, España.
- Vergara, P; 1977 **“Localización Geográfica y Condiciones Fundamentales de la Pobreza Rural”**. Estudios de CIEPLAN. Santiago, Chile.

FUENTES ELECTRÓNICAS

- Amézquita, M. et. al. **“El reto del Desarrollo Económico Local: La Experiencia de los municipios guatemaltecos”** Fundación Friedrich Ebert en Guatemala www.uach.cl
- Alburquerque, F **“Gobiernos locales y desarrollo económico en América latina y el caribe”** Fundación Friedrich Ebert en España. www.uach.cl
- Alburquerque, F; 1996 **“Manual del Agente del Desarrollo Local”** Publicado en RIADEL. Chile. www.riadel.cl
- Asociación chilena de Municipalidades; 2002 Corporación Sur. www.sitiosur.cl
- Banco Interamericano de Desarrollo www.iadb.org
- CEPAL; 2002 Corporación Sur. www.sitiosur.cl
- D.D.R.S; 1999 **El desarrollo rural sostenible en el marco de una nueva lectura de la ruralidad“nueva ruralidad”** Dirección de desarrollo rural sostenible. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA. www.infoagro.net
- Echeverri, R; 2003 **“Desarrollo rural sostenible. Enfoque territorial”**. Dirección de Desarrollo Rural Sostenible. Costa Rica. www.infoagro.net
- Fundación para la superación de la

Pobreza. FOSIS	www.fundaciónpobreza.cl www.fosis.cl
SERCOTEC	www.sercotec.cl
Schejtman, A; 1998	Oficial Principal de Políticas, 1998 FAO. www.rlc.fao.org
Unidad de Capacitación Red Sercotec.	www.redsercotec.cl
Valenzuela, P; 2004	“Ingresos y Microempresarias en Chile” www.economia.puc.cl
Vargas, M; 2004	Taller nacional sobre el papel de la planificación en la innovación y el desarrollo rural. “Elementos para un enfoque territorial del desarrollo rural”. Ministerio de agricultura y desarrollo rural de Colombia. www.minagricultura.gov.co
www.eumed.net	Diccionario de Economía y Finanzas
www.indap.cl	Bases generales del Programa de Desarrollo Local PRODESAL 2005. INDAP. Chile.
www.infopyme.cl	“Responsabilidades, funciones, servicios y estructura organizativa de gobiernos municipales para el desarrollo económico local”. Cartilla para Autoridades y Funcionarios Municipales. Documento de trabajo. Guatemala.
www.municipium.cl	Agenda Municipal Latinoamericana. “Visión y Misión de los Gobiernos Locales”.
www.plataforma.uchile.cl	Desarrollo humano en Chile 2000. “Asociatividad y capital social”. Cap. III
www.pnud.org.sv	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
www.redel.cl	Experiencias internacionales. “Notas sobre los gobiernos locales y el desarrollo económico”

ANEXOS

1. DEFINICIÓN DE VARIABLES

A. CONDICIONES EN LAS QUE OPERAN LAS MICROEMPRESAS.

Definición Conceptual: Se refiere al estado de funcionamiento, crecimiento y progreso en que se encuentren las microempresas, las cuales se entenderán como aquellas unidades productivas que tienen como máximo nueve empleados en total, tanto remunerados como no remunerados, incluyendo al propio microempresario y a sus familiares que trabajen con él. Además que presenten un promedio de ventas mensuales menores a UF 200 y tengan activos fijos menores a UF 500. (FOSIS; www.fosis.cl)

Definición Operacional: Entenderemos, las condiciones en las que operan las microempresas, como las características de éstas que den cuenta de su estado de funcionamiento, evolución o progreso, tales como las económicas, de gestión empresarial, de necesidades y de sus relaciones con redes de apoyo.

B. PERCEPCIÓN DE LA CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL.

Definición Conceptual: Esta variable se entenderá como la sensación interior que resulta de la impresión material, captación realizada a través de los sentidos, por los agentes de desarrollo de Lonquén, con respecto al aporte que las microempresas de esta zona han realizado al desarrollo económico local, el cual se define como: Un proceso de crecimiento y cambio estructural que mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio conduce a la mejora del bienestar de la población de una localidad o una región. (CEPAL; citado por Corporación Sur: 2002)

El Desarrollo económico local intenta responder a la pregunta “¿Cómo puede vivir mejor la gente de mi comuna?”. En este sentido se ocupa de potenciar las fuentes de riqueza del territorio, a partir de los recursos de que dispone. Por lo tanto, aunque el énfasis está puesto en lo económico, su preocupación central es mejorar la calidad de

vida de los habitantes de un territorio, dado que su propósito es generar mayor bienestar mediante la dinamización de la economía local. (Asociación chilena de Municipalidades; citado por Corporación Sur: 2202)

Definición Operacional: En términos de nuestro estudio, entenderemos esta variable como la opinión y valoración que manifiesten los agentes de desarrollo de la localidad de Lonquén, entendiendo estos como los microempresarios, dirigentes sociales y agentes municipales, sobre el aporte que han significado las microempresas al desarrollo económico de la zona.

Es decir, si los microempresarios consideran que se han originado cambios favorables en su situación socioeconómica y si los agentes municipales y dirigentes sociales consideran que las microempresas han aprovechado y potenciando las riquezas y recursos del territorio, generando bienestar a los habitantes del sector, mejorando y dinamizando la economía local

C. PROYECCIONES DE DESARROLLO ECONOMICO.

Definición Conceptual: Ideas o puntos de vista sobre el posible desarrollo que se prevé en relación al crecimiento o progreso del área microempresarial.

Definición Operacional: Para términos del estudio, se entenderá proyecciones de desarrollo económico, como el punto de vista que tienen los distintos actores locales de Lonquén, sobre las posibilidades de desarrollo futuro de las microempresas existentes y el aprovechamiento de los recursos de la zona en la creación de nuevas microempresas.

2. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Dimensión	Subdimensión	Indicador	Ítem
Condiciones en las que operan las Microempresas	Económica	Tipo de Empresa	<ul style="list-style-type: none"> Según Actividad Según Trabajadores Según situación legal 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es el giro de su microempresa? Productivo _____ Comercial _____ Servicios _____ Especifique producto/s o área _____ Marque la alternativa que corresponda a su empresa, según los trabajadores que la componen: Trabajador por cuenta propia _____ Solo familiares _____ Con trabajadores contratados _____ Sociedad _____ ¿Ha formalizado su Iniciación de Actividades? Si _____ No _____ (pase a pregunta siguiente) ¿Cuál de los siguientes factores le impiden formalizar su microempresa? Desconocimiento de los pasos a seguir para la formalización _____ Imposibilidad de cumplir con los requisitos para formalizarse _____(*) (*) Explicitar _____
		Características operacionales	<ul style="list-style-type: none"> Ciclo de vida de la empresa Situación Laboral 	<ul style="list-style-type: none"> Antigüedad de su microempresa _____ ¿Cuántas personas trabajan en su microempresa? Nº de familiares (incluido UD.) _____ Nº No familiares estables _____ Nº trabajadores temporales _____

		Gestión de ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Presencia de activos • Lugar donde realiza su actividad 	<ul style="list-style-type: none"> • En cuanto a su jornada de trabajo ¿Cuántos días a la semana trabaja? De uno a tres _____ De cuatro seis _____ Todos los días _____ • En cuanto a su jornada de trabajo ¿Cuántas horas diarias dedica a su actividad? De una a tres _____ De cuatro a ocho _____ De ocho a doce _____ Más de doce _____ • ¿Dispone su empresa de los siguientes activos? Solo Maquinarias _____ Solo Herramientas _____ Innovación tecnológica _____ (*) Maquinarias y herramientas _____ Maquinarias e innovación tec. _____ Herramientas e innovación tec. _____ Todas _____ (*) Especifique _____ • Lugar Donde realiza sus actividades: Vivienda _____ (*) Local o parcela _____ (**) Otro _____ * Pasar a presunta siguiente ** Pasar a pregunta n° X • Señale la alternativa que represente la calidad del título de su vivienda: Propia pagada _____ Propia Pagándose _____ Arrendada _____ Allegado _____ Otro (*) _____ (*) Especifique _____
--	--	-------------------	--	---

			<ul style="list-style-type: none"> • Señale la alternativa que represente la calidad del título del terreno de su vivienda: Propio pagado _____ Propio Pagándose _____ Arrendado _____ Allegado _____ Otro (*) _____ (*) Especifique _____ • Los materiales de la vivienda que UD. Habita son: Sólidos (ladrillos, concreto) _____ Madera _____ Mixto _____ Otro (*) _____ (*)Especifique _____ • En relación al Local o parcela de su Microempresa, la Calidad del Título es: Propio pagado _____ Propio Pagándose _____ Arrendado _____ Allegado _____ Otro (*) _____ (*)Especifique _____ • En relación al terreno de su local o parcela , la calidad del título es: Propio pagado _____ Propio Pagándose _____ Arrendado _____ Allegado _____ Otro (*) _____ (*) Especifique _____ • En cuanto a la promoción de sus productos, usted la realiza a través de: Redes de clientes _____ Medios de Comunicación _____ Ambos _____
			<ul style="list-style-type: none"> • Marketing o promoción de los productos

		Capacitación	<ul style="list-style-type: none"> • Comercialización • Acceso • Tipo • Institución • Utilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿De qué forma comercializa sus productos? Vendido ha pedido _____ Solo a nivel de barrio o localidad _____ Distribuido a pequeños negocios _____ Servicio a 3^{os} _____ Otros _____ (*) (*) Especifique _____ • ¿Ha realizado algún tipo de capacitación relacionado con su microempresa? Si _____ No _____ (**) (**) Especifique ¿Por qué? _____ • ¿Qué tipo de capacitación ha recibido? Técnica-productiva _____ De gestión empresarial _____ • ¿Por medio de qué Institución? SENCE _____ FOSIS _____ SERCOTEC _____ INDAP _____ PRODEMU _____ Otra _____ • ¿Cuál es la utilidad que le otorga a su capacitación para su microempresa? Buena _____ Regular _____ Mala _____ • ¿Le gustaría hacer algún tipo de capacitación hoy? Sí _____ (*) No _____ (**)
--	--	--------------	---	--

		<ul style="list-style-type: none"> • Créditos 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso 	<p>(*) De qué tipo _____</p> <p>(**) Por qué _____</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Ha tenido acceso con su Microempresa a algún crédito? <p>Si _____ No _____ (**)</p> <p>(**) Especifique por qué _____</p>
			<ul style="list-style-type: none"> • Fuente 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué Institución se lo otorgó? <p>Banco _____ Cooperativa _____ ONG _____</p> <p>Estado _____ Otra _____</p>
			<ul style="list-style-type: none"> • Destino 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el destino que dio a su crédito? <p>Producción _____ Infraestructura _____ Otros _____ (*)</p> <p>(*) Especificar _____</p>
			<ul style="list-style-type: none"> • Efectividad 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la efectividad que ha tenido para usted la obtención de crédito? <p>Alta _____ Media _____ Baja _____ Nula _____</p>
		<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación promedio año pasado 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo evaluaría a su Microempresa, en cuanto al desarrollo promedio del año pasado? <p>Bueno _____ Regular _____ Malo _____</p>
			<ul style="list-style-type: none"> • Evolución de ventas último tiempo 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo evaluaría la evolución de ventas del último tiempo? <p>Bueno _____ Regular _____ Malo _____</p>

<p>Percepción de la contribución al desarrollo económico local</p>	<p>Necesidades</p> <p>Cambios a nivel socio-económico en Microempresarios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Para producir, comercializar y capitalizar • Salud • Trabajo • Vivienda 	<ul style="list-style-type: none"> • Financieras • Activos • De Infraestructura • Técnicas • Gestión • Acceso a servicios • Previsión de salud • Formal • Informal • Jubilado/Pensionado • Ingresos • Previsión social • Tipo de vivienda • Materiales • Estado de conservación • Distribución de espacios • Tenencia • Acceso a servicios básicos 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Ha recibido capacitación sobre cómo asociarse con otros trabajadores? Si _____ No _____ • ¿Cuáles son las necesidades actuales de su microempresa? _____ _____ • ¿Antes de comenzar con su microempresa como era su acceso y atención en los servicios de salud públicos y/o privados, contaba con algún tipo de previsión? • ¿Considera que se han producido cambios en su acceso y atención en servicios de salud con la creación de su microempresa? • ¿Antes de la creación de su microempresa cuál era su situación laboral, en cuanto a estabilidad, previsión social e ingresos? • ¿Cuáles son los cambios en su situación laboral y económica que atribuye a la creación y desarrollo de su microempresa? • ¿Cuándo no contaba con su microempresa cuál era su situación de vivienda, en cuanto a calidad, propiedad y acceso a servicios básicos? • ¿Cuáles son los cambios que considera ha tenido en su vivienda, producto de la creación y desarrollo de su microempresa?
--	---	--	--	---

	Contribución de las microempresas	<ul style="list-style-type: none"> • Educación • Recreación • Vacaciones • Percepción de Dirigentes Sociales y Agentes Municipales 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso y calidad de la educación • Práctica de algún deporte • Paseos, fiestas o comidas familiares • Destino • Duración • En cuanto a la generación de empleos • En cuanto a los recursos naturales • En cuanto a la historia y cultura del sector • En cuanto al medio ambiente • En cuanto al aspecto físico de la localidad y servicios para la comunidad 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera que con la creación y desarrollo de su microempresa se han producido cambios en el acceso y calidad de la educación, de usted y su familia? ¿Cuáles? • ¿Cómo era su acceso a actividades recreativas antes de crear su microempresa, como aprovechaba su tiempo libre? • ¿Con la creación y desarrollo de su microempresa ha tenido cambios en la calidad y cantidad de prácticas deportivas, paseos, fiestas, comidas familiares u otras actividades recreativas? • ¿Con la creación y desarrollo de su microempresa, se han producido cambios en los destinos y la duración de sus vacaciones? • ¿Considera que las microempresas realizan un aporte a la generación de empleos al interior de su localidad? • ¿Cree que las microempresas aprovechan los recursos naturales de la zona en su actividad? • ¿Cree que actualmente las microempresas de la zona están potenciando o representando el capital histórico y cultural de la localidad en su actividad y contribuyendo a crear una identidad? • ¿Cree que las actuales microempresas del sector realizan sus actividades respetando y promoviendo el cuidado del medio ambiente? • ¿Considera que las microempresas han ayudado a dar un mejor aspecto físico al territorio y a crear servicios para la comunidad?
--	-----------------------------------	--	--	--

			<ul style="list-style-type: none"> • En cuanto a la organización y participación social 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Sabe de la existencia y funcionamiento de alguna organización de microempresarios del sector? ¿Promueven el desarrollo de la localidad en sus actividades?
Proyecciones de desarrollo Económico	de Microempresarios/as	<ul style="list-style-type: none"> • Proyecciones sobre el futuro de su Microempresa • Redes de apoyo • Desarrollo de nuevas áreas. 	<ul style="list-style-type: none"> • En cuanto al sistema de producción • En cuanto a la promoción y comercialización • En cuanto a capacitación • En relación a otros microempresarios • En relación a otros tipos de empresa • En relación a instituciones • Ventajas Comparativas del sector • Turismo • Agricultura 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son sus proyecciones para el crecimiento de su microempresa, en lo que se refiere al sistema de producción (activos, mano de obra, productos, infraestructura, administración, entre otros)? • ¿Cuáles son sus proyecciones futuras para la promoción y comercialización de sus productos? • ¿Cuáles son sus proyecciones para acceder a capacitación? • ¿Cuáles son las proyecciones que posee en cuanto a la creación de vínculos comerciales y/o cooperativos con otros microempresarios? • ¿Qué expectativas posee de relacionarse comercialmente con empresas más grandes? • ¿Cuáles son sus proyecciones en cuanto a crear una relación de apoyo permanente con instituciones del sector público o privado, ya sea informativa, técnica, financiera u otro tipo? • ¿Consideran que su localidad posee recursos naturales, culturales y/o históricos que pueden ser aprovechados como ventajas comparativas ante otros territorios? ¿Cuáles y por qué? • ¿Cuáles son sus proyecciones en cuanto al desarrollo del turismo en su localidad? • ¿Qué proyecciones tiene en cuanto al desarrollo de la agricultura en su localidad?

	Dirigentes Sociales	<ul style="list-style-type: none"> • En relación a las microempresa existentes • En relación a nuevas áreas de desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio Servicios y • Crecimiento • Generación de empleos de • Vinculación con organizaciones sociales • Ventajas Comparativas del sector • Turismo • Agricultura • Comercio Servicios y 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué expectativas tiene en cuanto al desarrollo del área de comercio y servicios para su localidad? • ¿Cuáles son sus proyecciones en cuanto al crecimiento futuro de las microempresas? • ¿Cuáles son sus proyecciones o expectativas en cuanto a la contribución que las actuales microempresas pueden hacer a la generación de empleos para los habitantes del sector? • ¿Cuáles son sus expectativas en cuanto a la creación de vínculos entre microempresarios y las organizaciones sociales del sector? • ¿Consideran que su localidad posee recursos naturales, históricos o culturales que pueden ser aprovechados como ventajas comparativas ante otros territorios? • ¿Cuáles son sus proyecciones en cuanto al desarrollo del turismo en su localidad? • ¿Qué proyecciones tiene en cuanto al desarrollo de la agricultura en su localidad? • ¿Qué expectativas tiene en cuanto al desarrollo del área de comercio y servicios para su localidad?
	Agentes Municipales	<ul style="list-style-type: none"> • En cuanto a las microempresa existentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento • Vínculos y canales de comunicación 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son sus proyecciones y expectativas para el crecimiento del sector microempresarial del sector de Lonquén? • ¿Cuáles son sus proyecciones en cuanto a la creación de vínculos y canales de comunicación entre los microempresarios del sector y ustedes?

		<ul style="list-style-type: none"> • En relación a nuevas áreas de desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> • Impulso sectorial de la organización de microempresas y/o productores • Ventajas Comparativas del sector • Turismo • Agricultura • Comercio y Servicios 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son sus proyecciones para el impulso de la creación o fortalecimiento de organizaciones de microempresarios y/o productores del sector? • ¿Consideran que la localidad posee recursos naturales, históricos y culturales que pueden ser aprovechados como ventajas comparativas ante otros territorios? • ¿Cuáles son sus proyecciones en cuanto al desarrollo del turismo en la localidad? • ¿Qué proyecciones tiene en cuanto al desarrollo de la agricultura en la localidad? • ¿Qué expectativas tiene en cuanto al desarrollo del área de comercio y servicios para la localidad?
--	--	--	---	--

3. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

ENCUESTA A MICROEMPRESARIOS DE LONQUEN
“CARACTERIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS”

1 SEXO

1 Masculino 2 Femenino

MICROEMPRESA

2 Domicilio:

3 Giro de su Microempresa:

1 Productivo _____
2 Comercio _____
3 Servicios _____

4 Especifique (producto/s o área) _____

5 Antigüedad de su Microempresa: _____

6 ¿Ha formalizado su Iniciación de Actividades (SII más patente)?

1 Si _____ (pase a pregunta n° 9)
2 No _____ (pase a pregunta siguiente)

7 ¿Cuál de los siguientes factores le impiden formalizar su microempresa?

1 Desconocimiento de los pasos a seguir para la formalización _____
2 Imposibilidad de cumplir con los requisitos para formalizarse _____ (*)

8 (*)Explicitar _____

9 Marque la alternativa que corresponda a su empresa, según los trabajadores que la componen:

1 Trabajador por cuenta propia _____
2 Solo familiares _____
3 Sociedad _____
4 Con trabajadores contratados _____

10 N° de Personas que trabajan en su empresa:

- | | | |
|---|---------------------------------|-------|
| 1 | N° de Familiares (incluido UD.) | _____ |
| 2 | N° de No Familiares estables | _____ |
| 3 | N° de trabajadores temporales | _____ |

11 En cuanto a su jornada de trabajo ¿Cuántos días a la semana trabaja?

- | | | |
|---|----------------|-------|
| 1 | De uno a tres | _____ |
| 2 | De cuatro seis | _____ |
| 3 | Todos los días | _____ |

12 En cuanto a su jornada de trabajo ¿Cuántas horas diarias dedica a su actividad?

- | | | |
|---|------------------|-------|
| 1 | De una a tres | _____ |
| 2 | De cuatro a ocho | _____ |
| 3 | De ocho a doce | _____ |
| 4 | Más de doce | _____ |

GESTIÓN EMPRESARIAL

13 ¿Dispone su empresa de los siguientes activos?

- | | | |
|---|--|-----------|
| 1 | Maquinarias | _____ |
| 2 | Herramientas | _____ |
| 3 | Innovación tecnológica | _____ (*) |
| 4 | Maquinarias y herramientas | _____ |
| 5 | Maquinarias e innovación tecnológica | _____ |
| 6 | Herramientas e innovación tecnológica. | _____ |
| 7 | Todas | _____ |

14 (*) Especifique _____

15 Lugar Donde realiza sus actividades:

- | | | |
|---|-----------------|------------|
| 1 | Vivienda | _____ (*) |
| 2 | Local o parcela | _____ (**) |
| 3 | Otro | _____ |

* Pasar a presunta siguiente

** Pasar a pregunta n° 22

16 Señale la alternativa que represente la calidad del título de su vivienda:

- 1 Propia pagada _____
- 2 Propia Pagándose _____
- 3 Arrendada _____
- 4 Allegado _____
- 5 Otro _____ (*)

17 (*) Especifique _____

18 Señale la alternativa que represente la calidad del título del terreno de su vivienda:

- 1 Propio pagado _____
- 2 Propio Pagándose _____
- 3 Arrendado _____
- 4 Allegado _____
- 5 Otro _____ (*)

19 (*) Especifique _____

20 Los materiales de la vivienda que UD. Habita son:

- 1 Sólidos (ladrillos, concreto) _____
- 2 Madera _____
- 3 Mixto _____
- 4 Otro _____ (*)

21 (*) Especifique _____

22 En relación al local o parcela de su Microempresa, la Calidad del Título es:

- 1 Propio pagado _____
- 2 Propio Pagándose _____
- 3 Arrendado _____
- 4 Allegado _____
- 5 Otro _____ (*)

23 (*) Especifique _____

24 En relación al terreno del local o parcela de su microempresa, la calidad del título es:

- | | | |
|---|------------------|-----------|
| 1 | Propio pagado | _____ |
| 2 | Propio Pagándose | _____ |
| 3 | Arrendado | _____ |
| 4 | Allegado | _____ |
| 5 | Otro | _____ (*) |

25 (*) Especifique _____

26 En cuanto a la promoción de sus productos, usted la realiza a través de:

- | | | |
|---|------------------------|-------|
| 1 | Redes de clientes | _____ |
| 2 | Medios de Comunicación | _____ |
| 3 | Ambos | _____ |

27 ¿De qué forma comercializa sus productos?

- | | | |
|---|------------------------------------|-----------|
| 1 | Vendido ha pedido | _____ |
| 2 | Solo a nivel de barrio o localidad | _____ |
| 3 | Distribuido a pequeños negocios | _____ |
| 4 | Servicio a 3 ^{os} | _____ |
| 5 | Otros | _____ (*) |

28 (*) Especifique _____

29 ¿Usted o sus trabajadores, han realizado algún tipo de de capacitación?

- | | | |
|---|----|------------|
| 1 | Si | _____ (*) |
| 2 | No | _____ (**) |

(*) Pasar a la siguiente pregunta

30 (**) Especifique ¿Por qué? y pase a pregunta n° 34

31 ¿Qué tipo de capacitación ha recibido?

- | | | |
|---|------------------------|-------|
| 1 | Técnica-productiva | _____ |
| 2 | De gestión empresarial | _____ |

32 ¿Por medio de qué Institución?

- | | | |
|---|----------|-------|
| 1 | SENCE | _____ |
| 2 | FOSIS | _____ |
| 3 | SERCOTEC | _____ |
| 4 | INDAP | _____ |
| 5 | PRODEMU | _____ |
| 6 | Otra | _____ |

33 ¿Cuál es la utilidad que le otorga a su capacitación para de su microempresa?

- | | | |
|---|---------|-------|
| 1 | Buena | _____ |
| 2 | Regular | _____ |
| 3 | Mala | _____ |

34 ¿Le gustaría hacer algún tipo de capacitación hoy?

- | | | |
|---|----|------------|
| 1 | Sí | _____ (*) |
| 2 | No | _____ (**) |

35 (*) De qué tipo _____

36 (**) Por qué _____

37 ¿Tiene conocimiento de los programas de apoyo y beneficios que el Estado otorga a las microempresas?

- | | | |
|---|----|-----------|
| 1 | Si | _____ (*) |
| 2 | No | _____ |

38 (*) Cuáles _____

39 ¿Ha tenido acceso con su Microempresa a algún crédito?

- | | | |
|---|----|------------|
| 1 | Si | _____ (*) |
| 2 | No | _____ (**) |

(*) Pasar a la siguiente pregunta.

40 (**) Especifique por qué y pase a pregunta n° 45

41 ¿Qué Institución se lo otorgó?

- 1 Banco _____
- 2 Cooperativa _____
- 3 ONG _____
- 4 Estado _____
- 5 Otra _____

42 ¿Cuál es el destino que le dio a su crédito?

- 1 Producción _____
- 2 Infraestructura _____
- 3 Otros _____ (*)

43 (*) Especificar _____

44 ¿Cuál es la efectividad que ha tenido para usted la obtención de crédito?

- 1 Alta _____
- 2 Media _____
- 3 Baja _____
- 4 Nula _____

45 ¿Cómo evaluaría a su Microempresa, en cuanto al desarrollo promedio del año pasado?

- 1 Bueno _____
- 2 Regular _____
- 3 Malo _____

46 ¿Cómo evaluaría la evolución de ventas del último tiempo?

- 1 Bueno _____
- 2 Regular _____
- 3 Malo _____

NECESIDADES

47 ¿Cuáles son las necesidades actuales de su microempresa?

REDES DE APOYO

48 ¿Posee vínculos de apoyo con alguna de las siguientes instituciones?

- | | | |
|---|-----------|------------|
| 1 | Bancos | _____ |
| 2 | Municipio | _____ |
| 3 | FOSIS | _____ |
| 4 | SERCOTEC | _____ |
| 5 | INDAP | _____ |
| 6 | PRODEMU | _____ |
| 7 | Otras | _____ (*) |
| 8 | Ninguna | _____ (**) |
| 9 | | |

49 (*) Especificar _____

(**) Pasar a pregunta n° 52

50 ¿Qué tipo de vínculo tiene con esa institución?

- | | | |
|---|--------------|-----------|
| 1 | Económico | _____ |
| 2 | Informativo | _____ |
| 3 | Capacitación | _____ |
| 4 | Legal | _____ |
| 5 | Otro | _____ (*) |

51 (*) Cuál _____

52 ¿Posee vínculos de apoyo con otra/s microempresa/s?

- 1 Si _____ (*)
2 No _____ (**)

(*) Pasar a la siguiente pregunta.

(**) Pasar a pregunta n° 54

53 ¿Qué tipo de vínculos tiene con la/s microempresa/s?

- 1 Gremialistas _____
2 Comerciales _____
3 Otro _____

54 ¿Se asociaría con otro microempresario de su rubro?

- 1 Si _____
2 No _____

55 En cualquiera de ambos casos justificar su respuesta

56 ¿Ha recibido capacitación sobre cómo asociarse con otros trabajadores?

- 1 Si _____
2 No _____

Observaciones de la encuestadora:

ENTREVISTA A MICROEMPRESARIOS DEL SECTOR DE LONQUÉN
“Percepción sobre los cambios en su situación socioeconómica y proyecciones de desarrollo económico del sector”

Objetivos:

- Identificar cuáles son los cambios a nivel socioeconómico que los microempresarios perciben como producto de la creación y desarrollo de su microempresa.
- Establecer las proyecciones que hacen los microempresarios sobre el desarrollo de sus empresas y el de nuevas áreas en el sector de Lonquén.

CAMBIOS EN SU SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA

I.- Salud

- 1.- ¿Antes de comenzar con su microempresa como era su acceso y atención en los servicios de salud públicos y/o privados, contaba con algún tipo de previsión?
- 2.- ¿Considera que se han producido cambios en su acceso y atención en servicios de salud con la creación de su microempresa?

II.- TRABAJO

- 1.- ¿Antes de la creación de su microempresa cuál era su situación laboral, en cuanto a estabilidad, previsión social e ingresos?
- 2.- ¿Cuáles son los cambios en su situación laboral y económica que atribuye a la creación y desarrollo de su microempresa?

III.- VIVIENDA

- 1.- ¿Cuándo no contaba con su microempresa cuál era su situación de vivienda, en cuanto a calidad, propiedad y acceso a servicios básicos?
- 2.- ¿Cuáles son los cambios que considera ha tenido en su vivienda, producto de la creación y desarrollo de su microempresa?

IV.- EDUCACIÓN

- 1.- ¿Considera que con la creación y desarrollo de su microempresa se han producido cambios en el acceso y calidad de la educación, de usted y su familia? ¿Cuáles?

V.- RECREACIÓN

- 1.- ¿Cómo era su acceso a actividades recreativas antes de crear su microempresa, como aprovechaba su tiempo libre?

2.- ¿Con la creación y desarrollo de su microempresa ha tenido cambios en la calidad y cantidad de prácticas deportivas, paseos, fiestas, comidas familiares u otras actividades recreativas?

VI.- VACACIONES

1.- ¿Con la creación y desarrollo de su microempresa, se han producido cambios en los destinos y la duración de sus vacaciones?

PERSPECTIVAS DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL

VII.- Microempresa

1.- ¿Cuáles son sus proyecciones para el crecimiento de su microempresa, en lo que se refiere al sistema de producción (activos, mano de obra, productos, infraestructura, administración, entre otros)?

2.- ¿Cuáles son sus proyecciones futuras para la promoción y comercialización de sus productos?

3.- ¿Cuáles son sus proyecciones para acceder a capacitación por parte suya o de sus empleados?

VIII.- Redes de apoyo

1.- ¿Cuáles son las proyecciones que posee en cuanto a la creación de vínculos comerciales y/o cooperativos con otros microempresarios?

2.- ¿Qué expectativas posee de relacionarse comercialmente con empresas más grandes?

3.- ¿Cuáles son sus proyecciones en cuanto a crear una relación de apoyo permanente con instituciones del sector público o privado, ya sea informativa, técnica, financiera u otro tipo?

IX.- Desarrollo de nuevas áreas en la zona

1.- ¿Consideran que su localidad posee recursos naturales, culturales y/o históricos que pueden ser aprovechados como ventajas comparativas ante otros territorios? ¿Cuáles y por qué?

2.- ¿Cuáles son sus proyecciones en cuanto al desarrollo del turismo en su localidad?

3.- ¿Qué proyecciones tiene en cuanto al desarrollo de la agricultura en su localidad?

4.- ¿Qué expectativas tiene en cuanto al desarrollo del área de comercio y servicios en su localidad?

PAUTA DE ENTREVISTA A DIRIGENTES SOCIALES

“Percepción de la contribución de las microempresas de Lonquén al desarrollo económico local y proyecciones de desarrollo económico del sector”

Objetivos:

- Determinar la percepción de los dirigentes sociales de la zona de Lonquén, con respecto a la contribución al desarrollo económico local, que hacen las microempresas del sector.
- Identificar las proyecciones y expectativas que poseen los Dirigentes sociales de Lonquén, sobre el desarrollo económico de la zona.

I.- PERCEPCIÓN DE LA CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL POR PARTE DE LAS MICROEMPRESAS

- 1** ¿Considera que estas microempresas realizan un aporte a la generación de empleos al interior de su localidad?
- 2** ¿Cree que las microempresas aprovechan los recursos naturales de la zona en su actividad?
- 3** ¿Cree que actualmente las microempresas de la zona están potenciando o representando el capital histórico y cultural de la localidad en su actividad y contribuyendo a crear una identidad?
- 4** ¿Cree que las actuales microempresas del sector realizan sus actividades respetando y promoviendo el cuidado del medio ambiente?
- 5** ¿Considera que las microempresas han ayudado a dar un mejor aspecto físico al territorio o a la creación de servicios para la comunidad?
- 6** ¿Sabe de la existencia y funcionamiento de alguna organización de microempresarios del sector? ¿Promueven el desarrollo de la localidad en sus actividades?

II.- PROYECCIONES DE DESARROLLO ECONOMICO EN EL SECTOR

En relación a las microempresas existentes

- 1** ¿Cuáles son sus proyecciones en cuanto al crecimiento futuro de las microempresas?
- 2** ¿Cuáles son sus proyecciones o expectativas en cuanto a la contribución que las actuales microempresas pueden hacer a la generación de empleos para los habitantes del sector?
- 3** ¿Cuáles son sus expectativas en cuanto a la creación de vínculos entre microempresarios y las organizaciones sociales del sector?

III.- En relación a Nuevas áreas de desarrollo

- 1** ¿Consideran que su localidad posee recursos naturales, culturales o históricos que pueden ser aprovechados como ventajas comparativas ante otros territorios?
- 2** ¿Cuáles son sus proyecciones en cuanto al desarrollo del turismo en su localidad?
- 3** ¿Qué proyecciones tiene en cuanto al desarrollo de la agricultura en su localidad?
- 4** ¿Qué expectativas tiene en cuanto al desarrollo del área de comercio y servicios para su localidad?

PAUTA ENTREVISTA
AGENTES MUNICIPALES RELACIONADOS CON EL DESARROLLO
ECONOMICO DE LA LOCALIDAD DE LONQUÉN

“Percepción de la contribución de las microempresas de Lonquén al desarrollo económico local y proyecciones de desarrollo microempresarial”

Objetivos:

- Describir la percepción de los agentes municipales e institucionales relacionados con el desarrollo económico de la zona de Lonquén, con respecto a la contribución de las microempresas al desarrollo económico local.
- Identificar las proyecciones y expectativas que poseen los agentes municipales e institucionales, en relación al desarrollo de las pequeñas unidades productivas y de nuevas áreas de desarrollo económico del sector.

I.- PERCEPCIÓN DE LA CONTRIBUCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS AL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL DEL SECTOR.

- 1 ¿Considera que las microempresas están aportando en la generación de empleo al interior de la localidad?
- 2 ¿Creen que las microempresas explotan favorablemente los recursos naturales de la zona?
- 3 ¿Creen que actualmente las microempresas de la zona están potenciando o representando el capital histórico y cultural de la localidad en su actividad y contribuyendo a crear una identidad?
- 4 ¿Creen que las actuales microempresas del sector realizan sus actividades respetando y promoviendo el cuidado del medio ambiente?
- 5 ¿Consideran que las microempresas han ayudado a dar un mejor aspecto físico al territorio o a la creación de servicios para la comunidad?
- 6 ¿Saben de la existencia y funcionamiento de alguna organización de microempresarios del sector? ¿Promueven el desarrollo de la localidad en sus actividades?

II.- PROYECCIONES Y EXPECTATIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO

En cuanto a las microempresas existentes

- 1** ¿Cuáles son sus proyecciones y expectativas para el crecimiento del sector microempresarial del sector de Lonquén?
- 2** ¿Cuáles son sus proyecciones en cuanto a la creación de vínculos y canales de comunicación entre los microempresarios del sector y ustedes?
- 3** ¿Cuáles son sus proyecciones para el impulso de la creación o fortalecimiento de organizaciones de microempresarios y/o productores del sector?

II.- En cuanto al desarrollo de nuevas áreas

- 1** ¿Consideran que la localidad posee recursos naturales que pueden ser aprovechados como ventajas comparativas ante otros territorios?
- 2** ¿Cuáles son sus proyecciones en cuanto al desarrollo del turismo en la localidad?
- 3** ¿Qué proyecciones tiene en cuanto al desarrollo de la agricultura en la localidad?
- 4** ¿Qué expectativas tiene en cuanto al desarrollo del área de comercio y servicios para la localidad?