

**UNIVERSIDAD ACADEMIA DE HUMANISMO CRISTIANO**

**Carrera de Ingeniería Comercial**

**“NUEVA  
CARACTERIZACIÓN  
DEL SECTOR  
MICROEMPRESARIAL”**

**Profesor Guía: Ignacio Larraechea  
Alumnos : Rodrigo Pinochet  
Francisco Quezada**

**Tesis para optar al Grado Académico de:  
“Licenciado en Administración y Ciencias Económicas”**

**Tesis para optar al Título Profesional de:  
“Ingeniero Comercial”**

**Santiago.  
Julio 1995**

## I. INDICE

<b>I. INDICE</b>	<b>1</b>
<b>II. PRESENTACION DEL ESTUDIO, FUNDAMENTACION, OBJETIVOS E HIPOTESIS</b>	<b>4</b>
<b>II.1 PRESENTACION</b>	<b>4</b>
<b>II.2 FUNDAMENTACION</b>	<b>8</b>
<b>II.3 OBJETIVOS</b>	<b>10</b>
II.3.1 Objetivo General	10
II.3.2 Objetivos Especificos	10
<b>II.4 HIPOTESIS</b>	<b>10</b>
<b>II.5 METODOLOGIA</b>	<b>11</b>
<b>III. MARCO TEORICO</b>	<b>11</b>
<b>III.1 LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN URBANA</b>	<b>12</b>
III.1.1 PRINCIPALES TEORIAS	12
<b>III.2 LA EMPRESA</b>	<b>21</b>
III.2.1 LOS FACTORES DE PRODUCCION	24
III.2.2 LAS DIMENSIONES DE LA PRODUCCIÓN, INSERCIÓN EN EL CONTEXTO SOCIAL	27
III.2.3 EL TRABAJO COMO FACTOR DIFERENCIADOR	29

<b>III.3 FACTORES QUE IMPULSAN A LA CREACION DE LA MICROEMPRESA</b>	<b>31</b>
<b>IV. PERFIL ESTADISTICO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL</b>	<b>33</b>
<b>IV.1 EMPLEO EN LA MICROEMPRESA</b>	<b>34</b>
<b>IV.2 RUBROS EN LA MICROEMPRESA</b>	<b>35</b>
<b>IV.3 PERMANENCIA Y TAMAÑO DE LA MICROEMPRESA</b>	<b>38</b>
<b>IV.4 FORMALIZACION DE LA MICROEMPRESA</b>	<b>40</b>
<b>IV.5 CRECIMIENTO Y VENTAS DE LA MICROEMPRESA</b>	<b>44</b>
<b>IV.6 VENTAS NACIONALES POR TAMAÑO DE EMPRESA, 1990-1993 (MILLONES DE UF)</b>	<b>47</b>
<b>V. FACTORES DETERMINANTES DE LAS MICROEMPRESAS EN TERMINOS DE LA MOTIVACION</b>	<b>48</b>
<b>V.1 FUNDAMENTO</b>	<b>48</b>
<b>V.1.1 MOTIVACIONES PARA LA CREAR LA MICROEMPRESA</b>	<b>49</b>
<b>V.1.2 LA INDEPENDENCIA: MOTIVACION RELEVANTE</b>	<b>61</b>
<b>V.2 NUEVA CARACTERIZACION DEL SECTOR</b>	<b>67</b>
<b>V.3 Caracterización del Grupo 1</b>	<b>70</b>
<b>V.3.1 Proyecto Personal</b>	<b>70</b>
<b>V.3.2 Vínculos Internos</b>	<b>71</b>
<b>V.3.3 Vínculos Externos</b>	<b>72</b>
<b>V.4 Caracterización del Grupo 2</b>	<b>73</b>

V.4.1 Proyecto personal	73
V.4.2 Vínculos Internos	74
V.4.3 Vínculos Externos	75
<b>V.5 Caracterización del Grupo 3</b>	<b>76</b>
V.5.1 Proyecto personal	76
V.5.2 Vínculos Internos	77
V.5.3 Vínculos Externos	78
<b>VI. CONCLUSIONES</b>	<b>79</b>
<b>VI.1 INNOVACION Y CREACION DE MERCADOS</b>	<b>87</b>
<b>VI.2 FINANCIAMIENTO</b>	<b>90</b>
<b>VI.3 CAPACITACION Y ASESORIA TECNICA</b>	<b>94</b>
<b>VII. BIBLIOGRAFIA</b>	<b>98</b>

## **II. PRESENTACION DEL ESTUDIO, FUNDAMENTACION, OBJETIVOS E HIPOTESIS**

### **II.1 PRESENTACION**

Durante el gobierno de transición hacia la democracia así como también en aquel que le ha seguido se ha manifestado una alta prioridad por el tema de la pobreza. Esto se ha traducido en la creación de instancias y organismos de lucha en contra de este grave problema que afecta a una parte importante de la población nacional. En 1990 el Presidente de la República de aquel entonces, don Patricio Aylwin Azócar, da vida al Fondo de Solidaridad e Inversión Social FOSIS; una entidad dedicada a combatir la pobreza mediante la focalización de recursos hacia los sectores más desprotegidos.

Cabe destacar que hasta la fecha se han ejecutado 5 programas de apoyo a la microempresa, por parte de FOSIS, además de otros programas de distinto corte desarrollados por otros organismos del estado como SENCE , CORFO y SERCOTEC. Esto se puede interpretar de diversas formas. A nuestro entender la microempresa es una fuente de empleo de bajo costo dentro del gasto social del gobierno, por lo que el fomento a la creación de microempresas podría concebirse como una política de empleo. Otra interpretación apunta a un cambio conceptual respecto a las políticas

sociales, pasando progresivamente de una concepción verticalista de éstos, hacia un marcado énfasis en sustentarlas en el desarrollo de capacidades en los propios sectores afectados. Así, la formación de una gran base microempresarial tiene incidencia en el modo de pensar de la población, creando una visión más empresarial de la economía, y por ende, una sociedad más dinámica y con una disposición distinta hacia el riesgo, lo que permite enfrentar en mejores condiciones los constantes cambios del mundo actual. Como sea, lo importante es que el gobierno ha reconocido que existe un sector microempresarial y demuestra su voluntad política de ayudarlo.

En Chile, dentro de las políticas de apoyo a las pequeñas, medianas y microempresas se distinguen claramente tres enfoques<sup>1</sup>. El primero ligado a los sectores de pensamiento neoliberal, presente entre 1975 y 1989, que plantea disminuir los reglamentos y la intervención gubernamental y facilitar el acceso al crédito y a los mercados, evitando así entregar subsidios especiales. El segundo enfoque, prevaleciente en la década de los años ochenta, considera que se pueden instrumentalizar programas funcionales específicos de apoyo principalmente en la apertura de líneas especiales de crédito a tasas de mercado, pero con facilidad de acceso para las pequeñas empresas, complementado con servicios de asesoría para la presentación de proyectos y la creación de fondos de aval y garantía. El tercer y último

---

1 Van Hemelryck, Libero, artículo : "La pequeña empresa más allá de las políticas de compensación social del modelo neocapitalista. El caso de Chile", Propositiones N°23, Sur Profesionales, Octubre de 1993, página 97.

enfoque, dado a partir de 1990, se basa en la implementación de programas de apoyo integrales incidiendo en varias líneas:

- a.- información de mercados y tecnologías,
- b.- planes de apoyo en comercialización y apoyo en asociatividad,
- c.- capacitación, asesoría técnica, legal y tributaria,
- d.- líneas de crédito diferenciadas,
- e.- ventajas tributarias,
- f.- creación de legislación específica,
- g.- y la implementación de departamentos ministeriales o instituciones gubernamentales especializadas, fomento de exportaciones no tradicionales, y otros.

Un punto importante a considerar es que si bien existe un reconocimiento implícito a la realidad productiva y social de los microempresarios, es claro que los lineamientos de apoyo no podrán ser efectivos si no se acota la definición que se tiene de éstos, la cual en la actualidad incluye cualquier emprendimiento personal o grupal que no agrupe a más de 10 personas, considerando al empresario y su familia, con un nivel de activos fijos de producción de hasta 1.000 UF y con un nivel de ventas promedio de los últimos 6 meses que no superen las 200 UF<sup>2</sup>. De acuerdo

---

<sup>2</sup> Según definición Fosis, bases sexta licitación apoyo a la microempresa.

con esta definición un médico en su consulta privada podría ser un microempresario, como lo serían también un abogado o un ingeniero en el ejercicio libre de su profesión y por tanto pueden acceder a los programas de apoyo del FOSIS, sin compadecerse del capital humano diferenciador de éstos. Así como no se hace una diferenciación hacia arriba tampoco se establece una cota inferior, por lo que nos encontramos con que una señora que fabrica y vende un chaleco al mes también podría ser una microempresaria. Este es un motivo que hace necesaria una caracterización más acabada de las realidades que conforman el sector microempresarial.

Una vez realizada la tarea de clarificación y acotamiento del tema microempresario se podrían planificar políticas diferenciadas que apunten a mejorar la eficiencia-productiva de las pequeñas unidades productivas y su integración al sistema económico siendo de esta forma un aporte más al desarrollo económico del país.

En esta línea se inscribe el presente trabajo tratando de revelar las distintas realidades que conforman el sector microempresarial desde un punto de vista cualitativo, que de cuenta de las principales motivaciones de cada sector, para posteriormente entregar algunas ideas que se presentan para la discusión académica.

## II.2 FUNDAMENTACION

La pequeña producción, formada por la microempresa urbana, la agricultura campesina, la pesca artesanal y la pequeña minería artesanal, conforman un amplio y heterogéneo sector que, aún cuando ha logrado una participación relativamente baja en la generación del producto y una precaria inserción en los mercados, concentra una parte significativa de la fuerza de trabajo. Cerca de la mitad de la fuerza de trabajo chilena se ve representada por los trabajadores de pequeñas unidades económicas o con actividades independientes<sup>3</sup>.

La microempresa constituye un sujeto de política primordial, puesto que se relaciona directamente con dos orientaciones centrales del accionar del gobierno, la modernidad productiva y la lucha contra la pobreza.

La extensión del proceso de modernización a la pequeña producción constituye un objetivo prioritario del gobierno. La modernización productiva se ve como el eje central para lograr impulsar las potencialidades de desarrollo de este sector, contribuyendo así a la solución de problemas como el subempleo y los bajos ingresos de los amplios grupos sociales actualmente marginados.

---

<sup>3</sup> Fuente : Mideplan, "Fomento de la Pequeña Producción".

Además la relación pobreza-microempresa es un punto importante al abordar la discusión sobre el sector. De acuerdo a la encuesta CASEN 1990, son considerados pobres 647.000 ocupados en establecimientos de 9 personas y menos representando un 33% de quienes laboran en dichos establecimientos y a más de la mitad del total de los ocupados pobres.

Este esfuerzo del gobierno podría verse dificultado por la coexistencia de diversas realidades, diferenciadas por distintos patrones de tipo social, económico y cultural, lo cual entrega grados de complejidad aún mayores a la creación de políticas de apoyo al sector. La definición dada por el gobierno a este sector no da cuenta de estas diferencias sustanciales, por lo cual se necesita de un punto de referencia claro para diferenciar los subgrupos inherentes a la complejidad del sector microempresarial.

Una caracterización adecuada del sector permitiría entonces acrecentar la eficiencia de los instrumentos públicos destinados a configurar una ayuda efectiva en las temáticas antes citadas.

## **II.3 OBJETIVOS**

### **II.3.1 Objetivo General**

Plantear un modelo de caracterización del sector microempresarial, el cual sirva de "instrumento clarificador" en apoyo a la formulación de políticas para el mismo.

### **II.3.2 Objetivos Específicos**

- a.- Establecer las variables cualitativas pertinentes a cada uno de los sectores encontrados.
- b - Sistematizar la información con la cual se ha de trabajar, a objeto de restringir las variables cuantitativas con las cuales se ha de desarrollar el modelo.

## **II.4 HIPOTESIS**

- a.- La motivación al momento de la creación de la Microempresa es un factor diferenciador que explica la permanencia y desarrollo de ésta en el tiempo.

- b.- La clasificación que se establezca en términos de lo anterior es un instrumento útil para el desarrollo y aplicación de políticas de apoyo al sector.

## **II.5 METODOLOGIA**

La metodología de desarrollo de la memoria consistirá en revisión bibliográfica, estudio de casos, entrevistas y trabajo estadístico sobre los datos de la encuesta CASEN 1990.

## **III. MARCO TEORICO**

El término microempresa ha encontrado una gran aceptación, usándose permanentemente para agrupar a pequeñas unidades productivas y de servicios. Sin embargo, el carácter diminutivo de la denominación que se refiere originalmente al tamaño operativo, provoca distorsiones en la manera de percibir y analizar la dinámica de funcionamiento de una microempresa. Produciéndose, a nuestro entender, una apariencia poco seria, improvisada y artesanal, lo cual no deja ver lo complejo que es la iniciación y manejo de una actividad autogestionada.

Por esta razón, como nuestro objeto de estudio es un determinado tipo de empresas, que conceptualmente se ha tratado de agrupar bajo el

nombre genérico de microempresa, debemos revisar las diversas teorías sobre el origen de la microempresa.

### **III.1 LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN URBANA**

Coexisten en la actualidad diversas teorías referidas al fenómeno de la pequeña producción, las cuales buscan explicar, a partir de diversos puntos de partida, el nacimiento, desarrollo y proyecciones de este fenómeno. De entre ellas, las más distantes y opuestas entre sí parecieran ser la teoría del sector informal y la teoría de la economía popular. La primera, a nuestro entender, es la prevaleciente entre los círculos más cercanos al gobierno central, por ende creemos la más difundida actualmente, y por lo tanto es la ocupada en el diseño e implementación de la mayoría de las políticas de apoyo al sector. La segunda, observamos, es la desarrollada al alero de la organizaciones no gubernamentales; creada a partir de las experiencias de estas instituciones en el trabajo directo con los componentes del objeto de estudio.

#### **III.1.1 PRINCIPALES TEORIAS**

Estos y otros enfoques analíticos identifican características y rasgos definidos en la compleja trama social y económica que envuelve al sector de la pequeña producción popular, siendo evidentemente parciales y sesgados

debido a la heterogeneidad del sector. No obstante la suma de ellos proporciona un acercamiento a la realidad bastante interesante del fenómeno en estudio, aunque claramente no pueden subsistir al mismo tiempo los diversos supuestos teóricos que sustentan estas interpretaciones.

Evidentemente existe un número considerable de otras interpretaciones del fenómeno de la pequeña producción. Podríamos situar a éstas en puntos intermedios entre las teorías antes citadas. Como una forma de contextualizar la presente tesis se entregan a continuación, a nuestro parecer, las consideraciones más atinentes al tema elaboradas por dichas teorías.

#### **III.1.1.1 TEORIA DEL SECTOR INFORMAL**

La teoría del sector informal analizada por diversos estudiosos de PREALC entre ellos V.Tokman, J. Mezzera y otros, han buscado desde un enfoque estructuralista, examinar el fenómeno de la pequeña producción en las economías subdesarrolladas o en vías de desarrollo distinguiendo cuatro sectores al interior de estos sistemas económicos,

"claramente identificables y diferenciables a partir de las desigualdades existentes en la dotación de capital por hombre, la infraestructura y las economías

externas disponibles, el tipo de tecnologías y el acervo de conocimientos y, consecuentemente, la productividad, el ingreso y la calidad de vida imperante en cada uno de ellos. Nos referimos a la existencia de un sector rural tradicional y un sector urbano marginal conformantes del estrato tecnológico retrasado y a la de un sector rural y otro urbano conformantes de estrato moderno<sup>4</sup>.

El sector informal, según esta teoría, estaría compuesto por un universo de empresas pequeñas, heterogéneas, con niveles muy restringidos de capital, tecnología atrasada y/o artesanal, baja capacidad empresarial y con una mano de obra con escasa o nula calificación. Sus trabajadores formarían parte del excedente de la mano de obra, que no logra insertarse en ocupaciones del sector moderno.

El hecho de llamar sector económico al universo de pequeñas empresas antes mencionado se basa en dos consideraciones expresas. La primera se refiere a que los empresarios del sector informal buscan maximizar el ingreso total y no la tasa de utilidad, esto debido a que el capital en este sector es fundamentalmente fijo y no permite la movilidad entre

---

<sup>4</sup> Carboneto y Carazo, página 23.

sectores. No habría posibilidad de competencia puesto que son distintos los objetivos de producción y los mercados explotados donde el sector informal ocuparía los nichos de mercados dejados por el sector moderno. La segunda consideración tiene que ver con que existe una segmentación del mercado del trabajo, con escasa transferencia de trabajadores del sector informal al sector moderno, debido a los bajos niveles de calificación de los trabajadores del sector informal, con lo cual existiría una gran parte de la mano de obra que no sería traspasable por lo que no influiría en la determinación de los niveles de salarios.

Según los autores antes mencionados, estos sectores tienen importantes relaciones entre ellos, produciéndose un flujo de comercio de bienes y servicios. Los productores informales compran al sector moderno bienes de capital usados, insumos y bienes de consumo, y venden bienes y servicios, principalmente a los asalariados del sector moderno y también aunque en menor cuantía a las empresas.

A partir de estas interrelaciones, los niveles de empleo y de ingreso del sector informal se explicarían por la evolución económica del sector moderno. El empleo en el sector informal es explicado a partir de que la mano de obra que conforma la fuerza de trabajo no absorbida por el sector moderno, es decir, el excedente de oferta de fuerza de trabajo del sector moderno tiene la opción de incorporarse al sector informal o de permanecer

cesante en espera de un empleo en el sector moderno. Los desempleados o cesantes deciden su incorporación al sector informal a partir de una evaluación de los ingresos esperados en ambas opciones.

Siguiendo el razonamiento, de lo anterior se desprendería que ante un aumento de las tasas de desempleo en el sector moderno aumentarían los niveles de empleo en el sector informal, especialmente entre los trabajadores menos calificados, los cuales tendrían una posibilidad menor de encontrar empleo en el sector formal. Ahora bien, si se parte del supuesto que los nichos de mercado que explota el sector informal son limitados, podría decirse que el ingreso total del sector es relativamente estable por lo que al aumentar el número de informales, el ingreso total debería repartirse entre más productores reduciendo así el ingreso neto medio de los informales. De esta forma, el aumento del desempleo en el sector moderno aumenta el número de informales, pero haciendo disminuir sus ingresos medios. Por otra parte, si aumentan los salarios del sector moderno, aumentarán también los ingresos del sector informal, debido a que este coloca sus productos preferentemente entre los asalariados del sector formal. De lo anterior se deduce entonces que el ingreso total del sector informal será función de los niveles de empleo y de salarios del sector moderno.

De acuerdo con el análisis anterior, la evolución del sector informal sería completamente dependiente del sector moderno, encontrándonos ante

un sector claramente reactivo, con una dinámica de funcionamiento muy vigorosa expandiéndose, en cuanto número de unidades productivas, en épocas recesivas y de aumento de las tasas de desempleo en el sector formal, expresado en el aumento del número de trabajadores y de unidades económicas informales; y contrayéndose, en cuanto a la cantidad de informales, en períodos de auge económico caracterizado por muy bajas tasas de desempleo y el crecimiento del producto y de los salarios del sector moderno, aumentando con esto el ingreso medio neto de los informales abriéndose así oportunidades de consolidar sus unidades económicas.

Tokman a este respecto dice :

"Hay una subordinación de las actividades informales con respecto a las empresas modernas y su dependencia significa que no pueden determinar ni los precios ni la producción, puesto que operan en mercados residuales<sup>5</sup>".

### III.1.1.2 HERNANDO DE SOTO

El peruano Hernando De Soto, realiza un análisis a partir de una perspectiva neoliberal, desde donde ve en el surgimiento de numerosas unidades económicas informales la manifestación de una iniciativa

---

<sup>5</sup> Tokman, Victor, "EL SECTOR INFORMAL : QUINGE AÑOS DESPUES", PREALC, página N°6.

empresarial connatural al ser humano y al capitalismo, que se expresa informal y precariamente porque el Estado ha construido una serie de trabas y rigideces burocráticas que impiden su adecuada manifestación; en perspectiva, señala que esta economía emergente abre el camino a una economía de mercado más dinámica. Este análisis pone énfasis en la burocracia y las rigideces estructurales más que en el tamaño y características técnicas de las unidades económicas o en las relaciones que establece con el mercado. De allí que la informalidad se entienda entonces como la carencia de constitución jurídica y de cumplimiento de las obligaciones tributarias. Desde esta perspectiva, se identifican en los elevados costos en tiempo y dinero que significan la formalización por una parte, y en los beneficios implícitos de la ilegalidad por otra, la expansión del fenómeno. Ahora bien, es claro que en base a la observación de que dichos costos y beneficios son posibles solamente para unidades y operaciones de pequeñas, se manifiesta la importancia de cambios estructurales en la legalidad vigente. Tal como en la organización y distribución de los mercados que posibiliten, mediante procesos adecuados de formalización, el crecimiento del sector y su inserción dinámica en la economía global.

### **III.1.1.3 PORTES Y CASTELLS**

Desde otra óptica algunos autores, Portes y Castells entre otros, proponen que el fenómeno de la pequeña producción popular responde

principalmente a procesos de modificación de la concepción que se tiene sobre las relaciones de trabajo impulsadas por las grandes empresas y que no corresponderían entonces a estrategias de sobrevivencia o iniciativas empresariales emergentes de la población. Numerosas pequeñas unidades económicas se crearían entonces como respuesta a las necesidades de las grandes empresas impulsadas en la descentralización de la producción, que desplazan la elaboración de piezas y partes, o la ejecución de ciertas fases del proceso productivo, fuera de las empresas mismas, hacia estas pequeñas empresas del sector informal subcontratándolas o trabajando "a maquila".

#### III.1.1.4 TEORIA DE LA ECONOMIA POPULAR (RAZETO)

Según Razeto a todos los enfoques sobre la pequeña producción popular escapa una dimensión del proceso que plantea como esencial y que precisamente destaca al proponer que se adopte la expresión "economía popular" para identificar este proceso en su globalidad.

"...Desde un punto de vista cualitativo el hecho más interesante, sorprendente y novedoso manifestado por esta notable multiplicación de pequeñas iniciativas, organizaciones y experiencias económicas populares, es la **movilización y**

**activación económica del mundo de los pobres,**  
en búsqueda de solución autónoma a sus propias  
necesidades y carencias.

Se trata de un hecho o proceso que tiene  
simultáneamente dimensiones y significado  
económico, social, político y cultural. Más aún, nos  
atreveremos a hipotetizar que **toda una  
transformación cualitativa de la pobreza se está  
verificando ante nuestros ojos,** la que deberá ser  
tenida muy en cuenta a la hora de diseñar e  
implementar políticas sociales y subsidiarias<sup>6</sup>.

Utilizando los conceptos y métodos del análisis marxista, otros  
investigadores han explicado la economía popular como si se tratara  
simplemente de una expansión de los fenómenos de "sobrepoblación  
relativa" y de formación del "ejército industrial de reserva" propios de modo  
capitalista de producción, que ahora se acentúan en conexión a una  
supuesta agudización de la crisis del capitalismo periférico.

---

<sup>6</sup> Razeto, Luis, "DE LA ECONOMIA POPULAR A LA ECONOMIA DE SOLIDARIDAD EN UN  
PROYECTO ALTERNATIVO DE DESARROLLO", Programa de Economía del Trabajo PET,  
página N°10.

Desde un punto de vista más sociológico que económico, diversos investigadores explican el fenómeno en términos de "estrategias de subsistencia" desplegadas por los sectores sociales marginados o excluidos como consecuencia de la implementación de políticas económicas neoliberales y de libre mercado. Al enfocarlo en estos términos conciben las experiencias de economía popular como una respuesta puramente defensiva de los grupos sociales más desprotegidos, ante situaciones coyunturales críticas, y en consecuencia esperan la reversión de su crecimiento mediante procesos de industrialización y modernización que abran oportunidades de puestos de trabajo formales.

### **III.2 LA EMPRESA**

El primer significado que entrega el diccionario oficial de la lengua española sobre empresa es "acción ardua y difícil que valerosamente se comienza", frase que responde a la concepción amplia desarrollada sobre el particular. Al introducirse en la dimensión orgánico social, se incorpora la idea de organización, concepto sociológico que acota la extensión de la primera definición, al ser considerada como una entidad organizada. Según esto no importa el tamaño, ni si su carácter es público o privado, tampoco las funciones que ellas cumplen y como se desarrollan.

Al incluir nociones económico sociales, nos encontramos con que la empresa constituye una especie dentro del género de las organizaciones sociales, diferenciándose específicamente en la pertenencia al subsistema o sector económico de la sociedad, es decir, que es una entidad que produce bienes o servicios para satisfacer las necesidades humanas, más allá que hallan sido estimadas como indispensables o superfluas.

Incorporando criterios más puntuales, encontramos la asignación de significado por el número de personas que integran la organización, lo que a veces se traduce en la negación de la categoría de empresas para las pequeñas unidades productivas; el volumen de capital comprometido en estas actividades sería otra causal de exclusión para los talleres artesanales, laborales o solidarios y de los obrajes familiares, por lo exiguuo del capital utilizado. Si se aplican los principios de acumulación de capital, nivel tecnológico y división de funciones, la concentración y especialización de tareas y el cálculo financiero, por nombrar algunas, definitivamente no serían empresas aquellas unidades de la pequeña producción popular.

Si a lo anterior agregamos el cumplimiento de las normas legales que regulan la actuación de la empresa dentro de la sociedad, serían otro de las condicionantes que le otorgarían a las pequeñas unidades productivas el carácter de empresa, aquellas no "formalizadas" o "legalizadas" también quedarían fuera del concepto.

Cómo último antecedente para la definición de nuestro objeto de estudio, es posible restringirlas genéricamente una vez más mediante la aplicación del concepto "fin de lucro", por lo cual bajo esta denominación quedarían excluidas todas las instituciones auto definidas "sin fines de lucro", o bien en las que su aporte real es "más bien escaso".

Para nosotros la comprensión del concepto empresa partirá de las definiciones complementarias de Peter Drucker, quien entiende por empresa "la actividad económica organizada, dirigida a la producción de bienes y servicios para el (o los) mercado(s)", y de José Florencio Guzmán, quien señala a la empresa como una "Comunidad de personas que trabajan manual y/o intelectualmente, que tienen un objetivo común, la producción de un bien o servicio, que para dicha producción se requiere capital y que tanto el capital como los trabajadores, corren cierto riesgo y asumen una responsabilidad, la que les da derecho a una retribución". La empresa, por lo tanto, al ser definida como unidad económica y social, no podrá ser medida en su ser, por el éxito o fracaso de su gestión, sino por la existencia y compromiso de una serie de personas, energías, recursos y factores de diverso tipo, dispuestos y organizados conscientemente para la generación de bienes y/o servicios transables en el o los mercados<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Contreras L., Narciso et al, "Introducción al estudio de la empresa, capítulo I", págs. 1-9. Documento interno de la Facultad de Administración y Economía de la Universidad de Santiago de Chile, 1990.

### III.2.1 LOS FACTORES DE PRODUCCION

El acto de transformación de una serie de recursos en factores económicos, los cuales han sido convocados por uno o más sujetos y cuyo resultado se tradujo en la creación de bienes o servicios transables en el mercado, es por definición una actividad de tipo empresarial, anterior a las especificaciones sobre el problema del éxito o fracaso presente y futuro de la gestión, pues a ella concurrieron tanto las cualidades y conocimientos de las personas involucradas como los elementos posibles de encontrar en la naturaleza.

Se considera como recursos económicos, "todos aquellos elementos y fuerzas, materiales e inmateriales, naturales y humanos, que tengan la potencialidad de ser aprovechados en algún proceso o actividad económica de cualquier tipo". A su vez, se entiende por factores económicos, "los elementos y fuerzas materiales e inmateriales que participan actualmente en los procesos y actividades económicas; que se encuentran organizados económicamente, participan o están insertos en alguna empresa o unidad económica; sea productiva, comercial, financiera o de otro tipo"<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Luis Razeto M., "Economía de Solidaridad y Mercado Democrático", Libro III, pág 35.

Según Razeto deben existir al interior de la empresa al menos cinco factores económicos, para el buen desempeño de cualquier unidad productiva, ante lo cual, la ausencia de uno o varios de ellos amenazaría seriamente las posibilidades de éxito de la gestión productiva como un todo.

Esos cinco factores productivos, se han definido de la siguiente manera:

- El trabajo; conformado por las capacidades físicas e intelectuales de los trabajadores, que les permiten realizar una serie de actividades laborales que inciden directamente en el desarrollo económico de la unidad productiva.
- La tecnología; compuesta por un conjunto de conocimientos y experiencias, y objetivados en los procesos y sistemas de producción, la división de funciones, los sistemas de comercialización, etc. Es un "saber hacer" valorizado como tal, un conjunto de resultados de las actividades de visualización, proyección, diseño y resolución de problemas, entre otros. Este factor, que puede ser aprendido teóricamente, se perfecciona con la experiencia acumulada individual, grupal o social, redundando en estandarización de instrumentos de trabajo, sistemas técnicos y rutinas de producción.
- Los medios materiales; son un conjunto de elementos físicos, necesarios para el desarrollo efectivo del proceso productivo y de las demás funciones de toda empresa.

- El factor financiero o medios de pago; "el cual está conformado normalmente por una cierta cantidad de dinero, o bien capacidad crediticia, que permite a quienes gestionan la unidad productiva, contratar aquellos factores ausentes o debilitados en la unidad y establecer relaciones económicas, básicamente de intercambios con otros productores de esos factores en el mercado. A pesar que normalmente este factor asume la forma de dinero, ello no invalida la posibilidad que pueda tratarse de algún otro medio con el que se logra convocar, atraer o adquirir los recursos y factores, necesarios pero inexistentes o deficitarios en la unidad.
- El factor administrativo o gerencial; se compone de un sistema de coordinación y dirección unificada de las funciones y actividades económicas. Consiste en un mecanismo de toma de decisiones, a través de las cuales, las unidades económicas son capaces de responder oportunamente a las cambiantes condiciones en que operan, coordinando eficazmente las acciones de todos sus componentes. Este factor involucra elementos de poder, consagrados en la figura de una dirección jerárquica o línea de mando, y de un aparato administrativo"<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Luis Razeto M., op cit, págs. 44-45.

- Por último, se ha planteado la existencia de un sexto factor económico, definido como el "factor C", constituido por la cooperación, las relaciones de compañerismo y el uso compartido de los conocimientos por los miembros de la unidad en el trabajo, el cual ha sido extensamente desarrollado por Luis Razeto, a partir de sus experiencias con organizaciones económicas populares.

### **III.2.2 LAS DIMENSIONES DE LA PRODUCCIÓN, INSERCIÓN EN EL CONTEXTO SOCIAL**

El establecimiento de una actividad económica, que ineludiblemente implica la transformación de recursos mediante factores económicos, involucra una serie de dimensiones teóricas y prácticas.

En primer lugar, la dimensión técnico productiva que consiste en la incorporación de todos aquellos aspectos relacionados con los conocimientos, experiencias y metodologías que posibilitan el desarrollo del proceso productivo, los cuales finalmente permitirán la generación de nuevos bienes y servicios por la unidad productiva.

En segundo lugar, la dimensión económica, donde se insertan los aspectos comerciales, financieros, de características del producto, todos

ellos vinculados a la relación costo beneficio de la operación, rentabilidad del negocio y todas las figuras organizativas y de gestión, indispensables para el desenvolvimiento de la actividad productiva. En la definición antes explicitada, se incorpora la factibilidad económica, entendida como la viabilidad comercial y financiera que tiene una actividad, dados los requerimientos técnicos definidos.

Revisten importancia en este contexto, la disponibilidad de materias primas, la mayor o menor complejidad del proceso productivo, el tamaño de la planta, los requerimientos de mano de obra, la disponibilidad y acceso a nuevas tecnologías y la provisión de medios materiales.

Por último, la dimensión social, constituida por las variables que definen a los ejecutores del cambio, es decir, el sujeto productor y el conjunto de agentes, que en la articulación de su acción, intervendrán en ella a nivel local, es decir, con otros productores, sean ellos pequeños, medianos o grandes empresarios, instituciones públicas o privadas, organismos de apoyo o auxilio, gobiernos comunales, provinciales, regionales y nacionales, por nombrar algunos. La viabilidad social, se juzga a partir de la existencia de productores capaces, o potencialmente aptos, de asumir el control de la gestión y la producción de una unidad económica, llevándola a un estado diferente mejor del que se encuentra en la actualidad.

Como tal, podemos afirmar que la empresa, en cuanto entidad socio productiva, no es un organismo aislado de su entorno, pues de él obtiene los recursos necesarios para su transformación a bienes o servicios, volviéndose para ofertar los resultados finales de su proceso productivo, relación continua que en su evolución global habrá de seguir provocándole impactos de variada naturaleza.

Esta última afirmación reviste gran importancia al momento de analizar una microempresa puesto que se concibe el desarrollo de la actividad microempresarial como un proyecto de desarrollo de las personas y los grupos que la conforman a partir de objetivos definidos por su entorno, carga cultural y su lectura de la realidad.

### **III.2.3 EL TRABAJO COMO FACTOR DIFERENCIADOR**

Planteamos que la Microempresa es una organización constituida básicamente en torno al factor trabajo. Es decir, al momento de la creación de la misma, el motor, la chispa, y el combustible provienen principalmente del trabajo.

Así en la Microempresa, debido a sus particulares características, existiría una inherente centralidad en la persona. Esto en sus aportes

cuantitativos, cantidad de un bien  $X$  producidos en una unidad de tiempo  $Y$ , como en la parte cualitativa de la misma, lo cual es el aporte subjetivo de cada individuo en el proceso de producción. Este último aporte es lo que permite a la Microempresa poder desenvolverse y adaptarse con rapidez en un medio que presenta cambios cada vez más vertiginosos.

El tipo de producción intensivo en trabajo marca de forma profunda a la organización en su conjunto. Las personas moldean a la empresa en mayor medida que lo que ésta afecta a sus trabajadores. Si bien la Microempresa encuentra rumbo, apoyo y gestión principalmente en los esfuerzos del microempresario, dada la horizontalidad del tipo de relaciones que se presentan en nuestro objeto de estudio, es un hecho observable la influencia mutua de las distintas personas y personalidades que participan en estas organizaciones. Existen indicios en cuanto a que el conjunto de objetivos que existen dentro de la misma tienden a homogeneizarse conforme pasa el tiempo y la microempresa consigue satisfacer alguna o varias de las necesidades de las personas que trabajan en ella<sup>10</sup>. El componente subjetivo, pensamos, es aquello de lo que respira este tipo de organizaciones. Existiendo, por supuesto, un constante y dinámico equilibrio entre las partes emocional, volitiva y lo

---

<sup>10</sup> Ignacio Larraechea L., "La performance économique des microentreprises populaires au Chili", Tesis Doctoral, Universidad Católica de Lovaina, Bélgica, 1994.

racional que involucra la producción de bienes y servicios, o del desarrollo de lo que hemos decidido llamar **empresa**.

### **III.3 FACTORES QUE IMPULSAN A LA CREACION DE LA MICROEMPRESA**

De acuerdo con las teorías antes planteadas, podríamos señalar como factores principales que caracterizan el origen de una microempresa: La necesidad de aumentar ingresos y el estar sin ocupación.

El primer problema al cual nos vemos enfrentados entonces es que la permanencia de una microempresa, si bien está ligada a sus resultados económicos, también tiene estrecha relación con la motivación del microempresario al momento de su creación.

Sin embargo, por varias razones que no considera el análisis económico, pero que son importantes para comprender la dinámica de los procesos sociales, la reabsorción de trabajadores por parte del sector moderno sería menor entonces a la que determinaría la simple comparación de los ingresos esperados en uno y otro sector. Por ejemplo: que el trabajo por cuenta propia proporciona autonomía, disminuye gastos de transporte, y establece ciertas condiciones valoradas subjetivamente como importantes

por los microempresarios hacen que una parte ellos permanezcan en el sector informal aunque tengan opciones de reinsertarse en el sector moderno como asalariados. Independientemente de las interpretaciones que se puedan hacer sobre esta valoración subjetiva por parte de los microempresarios que los lleva a permanecer en el sector, este ha mostrado una dinámica de expansión persistente a lo largo de las dos décadas en que el fenómeno ha sido estudiado, tiempo durante el cual se han sucedido los ciclos coyunturales de diferente signo propios del sistema económico imperante.

También se visualiza que cada vez un número mayor de microempresas y actividades económicas independientes surgen de sectores que habitualmente no se identifican con los sectores pobres y marginados de la sociedad, lo que no se explicaría a partir de la teoría de la economía popular y a nuestro juicio respondería a otro tipo de motivaciones que identificamos con el deseo de ser independiente.

Por este motivo planteamos que existe otro factor explicativo del origen y desarrollo de la microempresa asociado al deseo de ser independiente, el cual trataremos en extenso en los próximos capítulos.

#### IV. PERFIL ESTADISTICO DEL SECTOR MICRÓEMPRESARIAL

Se hace necesario mostrar a través de datos estadísticos la heterogeneidad del sector, ya que al plantear una nueva caracterización del mismo, es pertinente diferenciar éste del resto de las empresas.

Si bien el microempresariado tiene una dinámica propia, como veremos, no es un ente ajeno al entorno macroeconómico nacional. Es más, de las cifras podemos observar un comportamiento próciclico, en cuanto a que la presencia de este sector no parece disminuir en períodos de auge, y a crecer a tasas sostenidas en los últimos años. Lo cual no reflejaría una simple estrategia de subsistencia o un paliativo al desempleo, en especial dado el nivel de ingresos y estabilidad laboral del sector

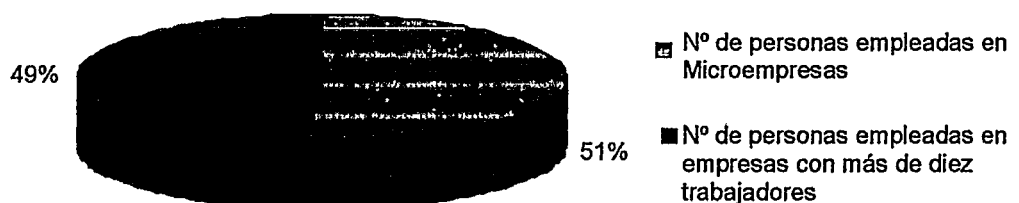
Tampoco deja de sorprender el enorme contingente de la fuerza de trabajo del país que se desempeña en el sector, esto en contrapartida al pequeño aporte que la microempresa hace al producto.

#### IV.1 EMPLEO EN LA MICROEMPRESA

De los 4.446.731 personas, que representaban el total de ocupados en Chile en 1990<sup>11</sup>, poco más de la mitad se encontraban ocupadas en establecimientos con 10 o menos trabajadores. Pensando en un concepto operacional de microempresa, restringiéndolo solo al número de trabajadores por unidad productiva, no deja de sorprender que 2.265.556 personas sean partícipes directos de esta realidad. Así, tomando como parámetro solo el número de trabajadores por unidad productiva, el 50,9% del total de ocupados laboraba en este tipo de organizaciones (Ver Gráf. N°1) . De estas 2.265.556 personas, el 44,2% se desempeña como Trabajador por Cuenta Propia, un 40% está ocupado en empresas de 2 a 5 trabajadores y un 15,8% lo hace en empresas de 6 a 9 trabajadores ( Ver Gráf. N° 2).

Gráfico N° 1

#### Fuerza Laboral y Microempresa



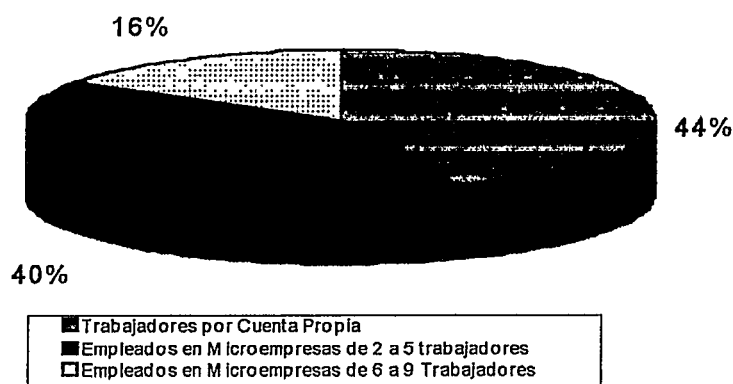
Fte: Encuesta CASEN 1990

<sup>11</sup> Según datos de la encuesta CASEN del mismo año.

Un atractivo importante que presenta el trabajo en la microempresa es su notable estabilidad laboral, factor que Van Hemelryck rescata reconociendo la baja mortalidad de la microempresa en el país<sup>12</sup>. Efectivamente, según la tercera encuesta de empleo del PET la duración promedio de un empleo en el sector informal es de 116,6 meses, cifra muy superior a los 82,6 meses del sector formal<sup>13</sup>.

**Gráfico N°2**

**Tipo de Empleo en la Microempresa**



**Fte: Encuesta CASEN 1990**

#### **IV.2 RUBROS EN LA MICROEMPRESA**

Existen tres rubros principales en los que se concentra la actividad microempresarial: el Sector Agropecuario, el Comercio y la Industria. En

---

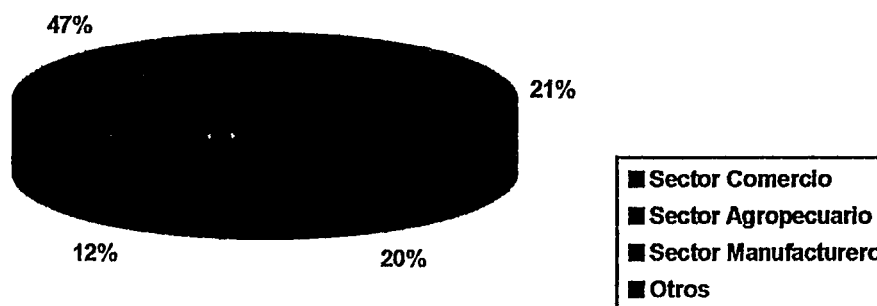
<sup>12</sup> Van Hemelryck, Libero, artículo : "La pequeña empresa, más allá de las políticas de compensación social del modelo neoliberal. El caso de Chile", Propositiones N°23, Sur Profesionales, Octubre de 1993, página 101.  
<sup>13</sup> Teitelboim, Berta, op cit, página 21.

base a la información entregada por la encuesta CASEN 1990, siempre tomando en cuenta como indicador el número de ocupados por empresa (10 o menos), un 20,8% de los trabajadores ocupados en microempresas se ubica en el sector comercio, un 20% en el sector Agropecuario, un 12,3% en la industria manufacturera, y un 4,6 en Servicios de Reparación ( Ver Gráf. N° 3 ).

Sin embargo, tomando la relación de las empresas que tributan y considerando el nivel de ventas como indicador del tipo de empresa, el número de microempresas en esta condición ascendía a 387.007. De ellas el 37,3% se concentraba en el sector Comercio; el 7,1% en Servicios Personales y del Hogar; el 5,2% en la Industria Manufacturera; y el 13,6% en la producción Agropecuaria<sup>(14)</sup> (Ver Gráf. N° 4 ).

**Gráfico N° 3**

**Rubros Principales en la Microempresa (CASEN )**

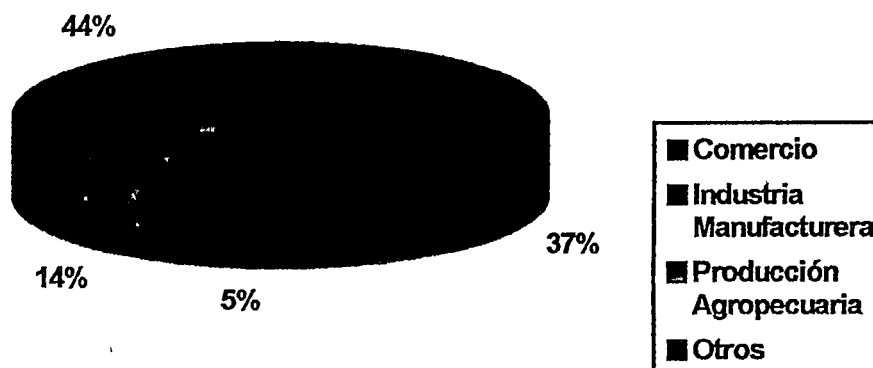


**Fte: Encuesta CASEN 1990**

<sup>14</sup> Microempresas, por niveles de ventas, que pagaban IVA, Servicio de Impuestos Internos año 1992

Gráfico N°4

## Rubros Principales en la Microempresa ( SII )



Fte: S.I.I. 1992

Con respecto a las diversas labores que se realizan en las microempresas, las tres subdivisiones de las misma presentan características propias. En el caso de los Trabajadores por Cuenta Propia los oficios predominantes son: trabajador de servicio, obrero, y comerciante o vendedor. Por su parte en las microempresas de 2 a 5 trabajadores predominan: los obreros, comerciantes o vendedores, y personal administrativo. Y por último, en las empresas de 6 a 9 trabajadores, los obreros y el personal administrativo.

Podemos decir, además, que conforme aumenta el tamaño de la microempresa, también aumenta la tasa de técnicos y profesionales

ocupados en ellas. este porcentaje representa un 4,8% en el caso de los Trabajadores por Cuenta Propia, un 6,4% en las microempresas de 2 a 5 trabajadores, y el 8,7% en las de 6 a 9 trabajadores. Esto señala que las microempresas tienden a contar con una mayor proporción de personal profesional y técnico, en conjunto con un mayor apoyo de personal administrativo. Síntomas de un desarrollo de la especialización de la funciones y la tecnificación de las mismas (Ver Tabla N° 1 ).

**Tabla N° 1**

<b>TAMAÑO DE LA MICROEMPRESA</b>	<b>TASA DE TECNICOS O PROFESIONALES</b>
<b>Trabajadores por Cuenta Propia</b>	<b>4.8</b>
<b>Microempresas de 2 a 5 trabajadores</b>	<b>6.4</b>
<b>Microempresas de 6 a 9 trabajadores</b>	<b>8.7</b>

Fte: Encuesta CASEN 1990

#### **IV.3 PERMANENCIA Y TAMAÑO DE LA MICROEMPRESA**

El promedio de permanencia de las microempresas del Gran Santiago es de 10 o más años<sup>15</sup>. Podríamos hablar de una tendencia de la microempresa a permanecer y reproducirse a través del tiempo.

---

<sup>15</sup>Según informacon del estudio, "Diagnóstico General a la Pequeña y Microempresa del Gran Santiago" 1989 elaborado por la Universidad de Chile.

En los tres principales rubros (nombrados en el pto. anterior) en que se concentran las microempresas, el 42% de ellas llevan 6 o más años de funcionamiento. Los rubros Reparación de Equipos, Textiles y Vestuario son los que presentan una mayor permanencia con una antigüedad superior a los seis años en más del 60% de este tipo de microempresas.

Los distintos estratos dentro de las microempresas presentan evoluciones distintas durante el auge económico de fines de los años ochenta y principios de los años noventa. Específicamente si tomamos en cuenta el comportamiento de los trabajadores por cuenta propia, en contraste con los ocupados en microempresas de 2 a 9 personas.

Más de un 80% de los trabajadores ocupados en la microempresa lo hacen en organizaciones de menos de 5 trabajadores, y aproximadamente la mitad de éstos son Trabajadores por Cuenta Propia.

Ello ubicaría el tamaño promedio de la microempresa entre 4 y 5 trabajadores.

#### IV.4 FORMALIZACION DE LA MICROEMPRESA

La formalización de la microempresa también presenta una relación directa con el tamaño de la misma. Esto es, que el crecimiento de la microempresa va acompañado en la formalización de la misma. Al tomar como parámetro algunas obligaciones básicas - Pago de Patente, IVA, Declaración de Renta - podemos corroborar lo anterior. (Ver tabla N° 2).

Tabla N° 2

Obligación Tamaño	1 Persona	2 - 5	6 - 9
Pago de Patente	42%	63%	85%
Pago de I.V.A	33%	67%	98%
Declaración de Renta	34%	65%	95%

Fte: Cuadro N° 31 "Microempresa e Informalidad" MIDEPLAN Junio 93, en base CASEN 1990

En contraste a una percepción con sesgo "solidario" del sector microempresarial, el cumplimiento de normas relativas a las condiciones laborales pareciera no constituir una especial preocupación del microempresario. No podemos olvidar que el cumplimiento de éstas redundaría en beneficios directos para el asalariado. Siendo estas regalías,

especialmente entre aquellos de menores ingresos, garantes de condiciones mínimas de remuneraciones y previsión.

Estudios en cartera no son concluyentes respecto del grado de cumplimiento de estas normas. En relación al contrato de trabajo, hay diferencias entre el cruzamiento de la información proveniente de los datos de la CASEN 1990 y los generados por las encuestas de "Empleo e Ingreso" realizadas por el PET para el Gran Santiago. De hecho, de la información que se desprende del PET, el grado de incumplimiento de las normas laborales es mucho mayor que lo mostrado por la CASEN. Sin embargo la tendencia observada en ambas es la misma. A medida que crece la microempresa crece también el apego a las normas. Según los datos de CASEN laboran sin contrato de trabajo: un 34% de los Trabajadores por Cuenta Propia, un 30% de los asalariados en microempresas de 2 a 5 personas, y un 21,8% de quienes lo hacen en microempresas de 6 a 9 ocupados (Ver Gráf. N° 5).

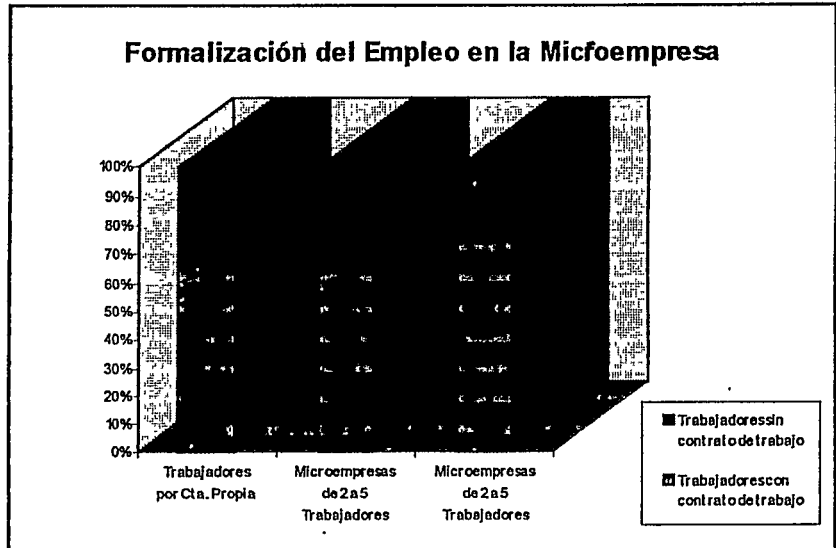


Gráfico N° 5

Fte: Cuadro N° 3, "Participación Laboral, Estructura del Empleo e Ingresos del Trabajo", MIDEPLAN

En cuanto a las normas previsionales los porcentajes de afiliación también aumentan conforme la microempresa crece. El 63% de los trabajadores independientes no están afiliados a ningún sistema previsional. Por su parte el 51,7% de los ocupados en establecimientos de 2 a 5 trabajadores comparten esta característica, mientras que sólo un 32% está desafiado en organizaciones con 6 a 9 trabajadores (Ver Gráf. N° 6).

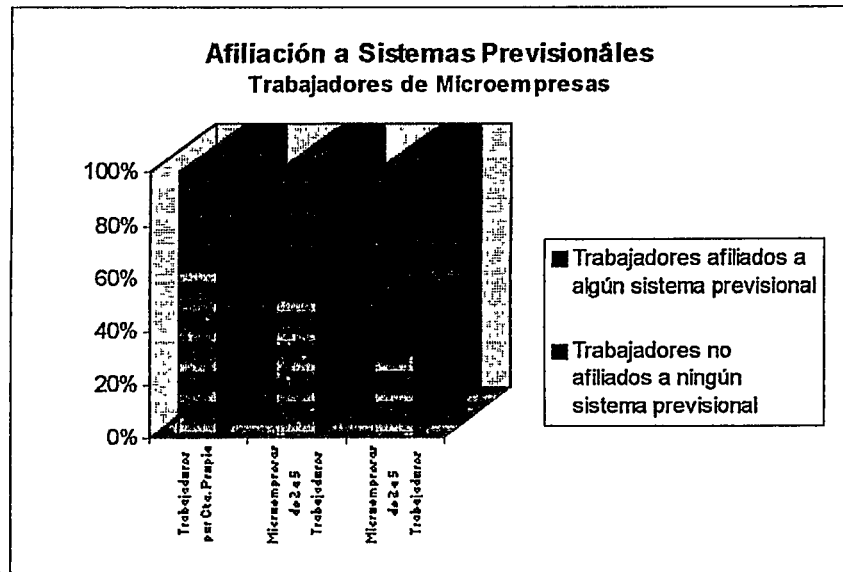


Gráfico N° 6

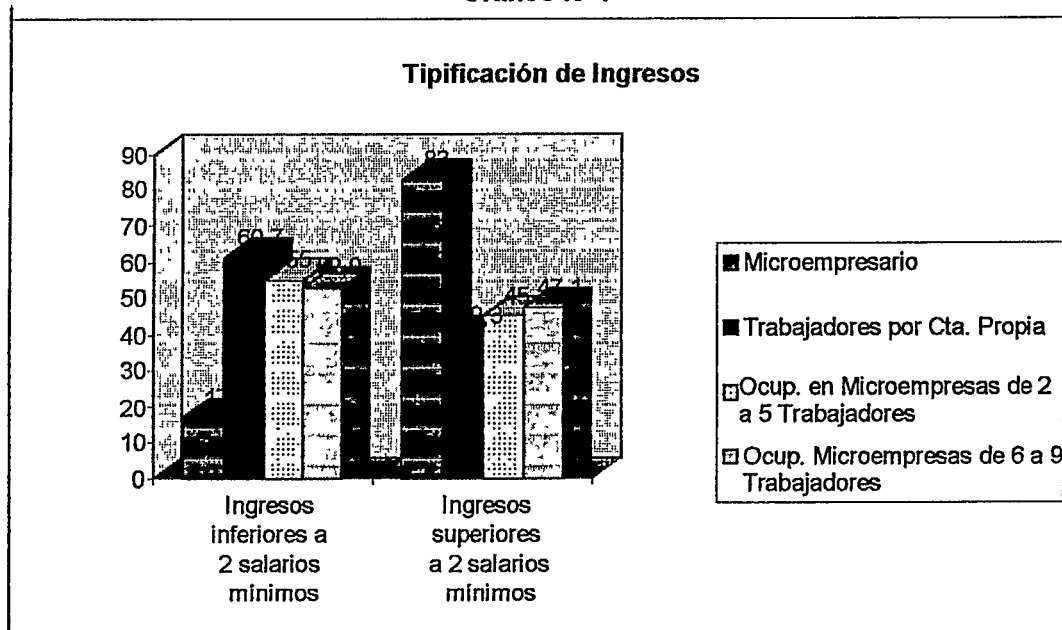
Fte: Cuadro N° 3, "Participación Laboral, Estructura del Empleo e Ingresos del Trabajo", MIDEPLAN

Observamos también una relación directa entre el tamaño de la microempresa y los sueldos percibidos en ellas. A medida que aumenta el tamaño de la microempresa aumentan los salarios de quienes trabajan en ellas. En otra palabras podemos decir que a medida que aumenta el tamaño de ésta, se reduce la tasa de trabajadores que percibe ingresos inferiores a 2 salarios mínimos líquidos mensuales.

El 60,7% de los Trabajadores por Cuenta Propia obtiene ingresos inferiores a 2 salarios mínimos. Por su parte un 55% de los ocupados en microempresas de 2 a 5 trabajadores cae en esta categoría, y un 52,9 presenta este tipo de ingresos en aquellas con 6 a 9 trabajadores. No son diferencia categóricas pero sin duda marcan una tendencia ( Ver Gráf. N° 7 ).

Por otra parte, y digno de consideración, es el hecho que solo un 17% de los microempresarios percibe ingresos inferiores a 2 salarios mínimos (Ver gráfico comparativo N° 7).

Gráfico N° 7



Fte: CASEN 1990

#### IV.5 CRECIMIENTO Y VENTAS DE LA MICROEMPRESA

De acuerdo con datos de la CORFO el sector empresarial en su conjunto a crecido constantemente durante el período 1990 - 1993, presentándose un gran empuje en la generación de nuevas empresas gracias a condiciones económicas favorables. Se podría hablar también de una fuerte "empresarización de la economía, hecho confirmable al presentar que entre 1990 y 1993 el número de empresas por mil

habitantes aumentó de 32,4 empresas a 35,8. Esto es un alrededor de un 10% tomando como base 1990 (Ver Tabla N° 3 ).

Tabla N° 3

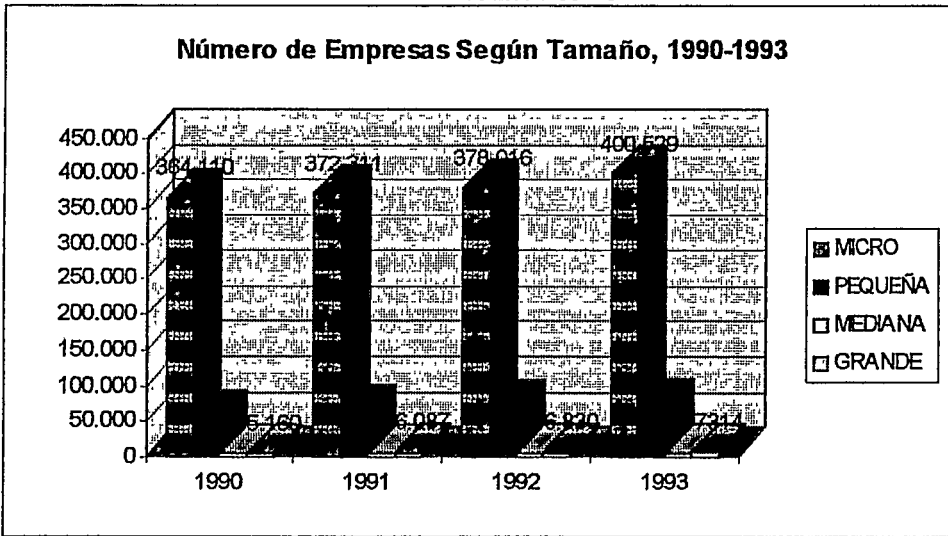
Número de empresas según tamaño, 1990-1993

TAMAÑO	1990	1991	1992	1993
MICRO	364.110	372.311	378.016	400.529
PEQUEÑA	52.473	59.429	65.611	69.489
MEDIANA	4.598	5.327	5.792	6.147
GRANDE	5.160	6.087	6.830	7.314
TOTAL	426.341	443.154	465.262	483.479

Fte: CORFO

Gráfico Comparativo

Gráfico N° 8



Fte: CORFO

Sin embargo, conforme a dar una visión más o menos completa, debiéramos incluir la tasa de crecimiento que han presentado los

distintos tipos de establecimientos para el mismo período (Ver Tabla N° 4 ).

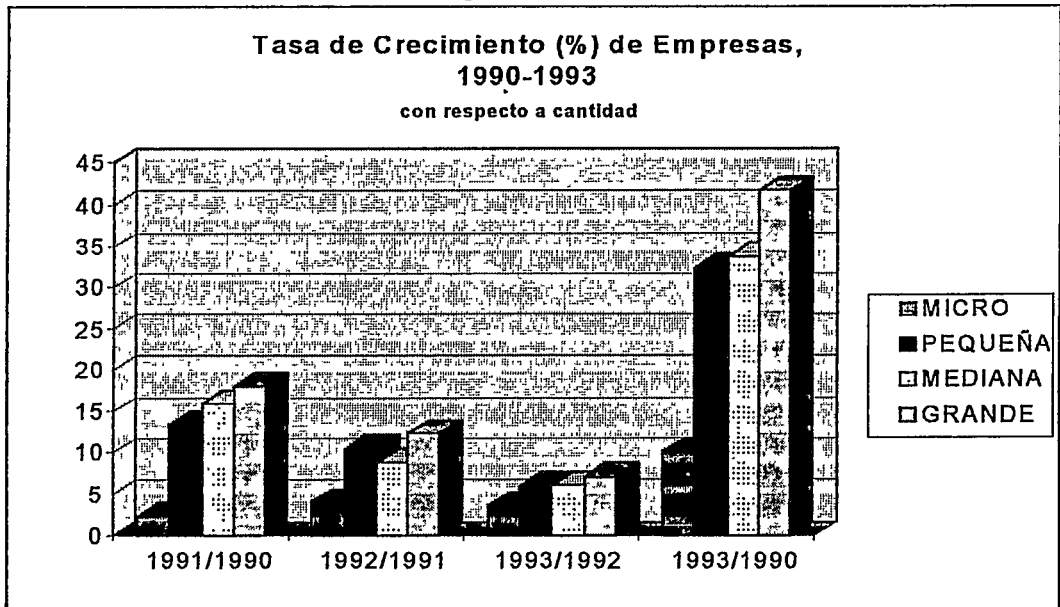
**Tabla N° 4**  
**Tipo de Empresas y Tasa de Crecimiento (%), 1990-1993**

<b>TAMAÑO</b>	<b>1991/1990</b>	<b>1992/1991</b>	<b>1993/1992</b>	<b>1993/1990</b>
<b>MICRO</b>	2.3	4.0	3.5	10.0
<b>PEQUEÑA</b>	13.3	10.4	5.9	32.4
<b>MEDIANA</b>	15.9	8.8	6.0	33.7
<b>GRANDE</b>	18.0	12.3	7.0	41.7

Fte: CORFO

## Gráfico Comparativo

Gráfico N° 9



## IV.6 VENTAS NACIONALES POR TAMAÑO DE EMPRESA, 1990-1993

(MILLONES DE UF)

Tabla N° 5

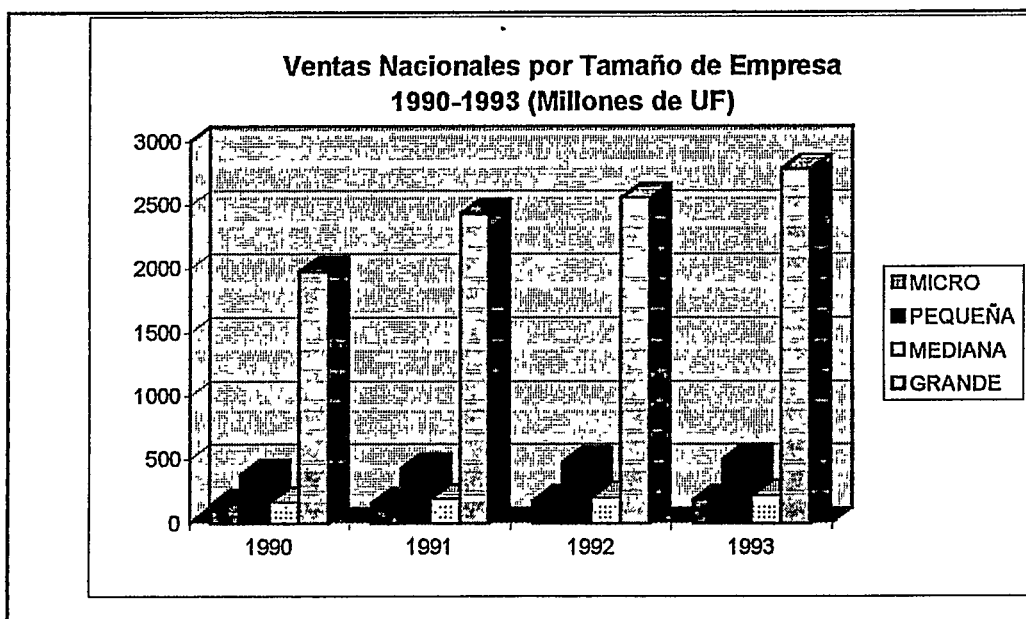
## Tipo de Empresas y Tasa de Crecimiento (%), 1990-1993

	1990	1991	1992	1993
<b>MICRO</b>	145	155	168	178
<b>PEQUEÑA</b>	375	426	471	497
<b>MEDIANA</b>	161	186	202	214
<b>GRANDE</b>	1975	2430	2559	2785
<b>TOTAL</b>	<b>2656</b>	<b>3197</b>	<b>3400</b>	<b>3674</b>

Fte: CORFO

## Gráfico Comparativo

Gráfico N° 10



Fte: CORFO

## V. FACTORES DETERMINANTES DE LAS MICROEMPRESAS EN TERMINOS DE LA MOTIVACION

### V.1 FUNDAMENTO

En las diversas teorías, mencionadas en el capítulo II sección 2.1, se destacan como factores de creación de las microempresas la necesidad de aumentar ingresos, conformado fundamentalmente por la población pobre y marginada, ligado esto a la teoría de la economía popular impulsada por Razeto; y el estar sin ocupación, conformado por el excedente de mano de

obra que el sector moderno no ha logrado absorber, ligado a la teoría del sector informal de Tokman y otros.

Si bien ambas teorías planteadas tienen diferencias sustanciales en cuanto a la conformación del sector, es claro que en la práctica interpretan una parte de la realidad existente. El problema fundamental, que ya hemos planteado, es que la sumatoria simplista de estas teorías dejan parte del fenómeno sin explicación. Existen entonces, a nuestro juicio, otras variables que jugarían un papel importante en la explicación del fenómeno de la proliferación, surgimiento y creación de la microempresa, el cual ligamos a distintos factores de tipo personal del sujeto microempresario y de la sociedad y que denominamos independencia o el deseo de ser independiente.

No debemos olvidar que la microempresa, como ya dijimos, se organiza en torno al trabajo. La centralidad de éste implica que la gestión, así como el éxito o fracaso, creemos están estrechamente relacionados con la motivación del microempresario.

#### **V.1.1 MOTIVACIONES PARA LA CREAR LA MICROEMPRESA**

Bajo el supuesto que los tres factores que explican el nacimiento de la microempresa son los antes mencionados, debemos decir que según la teoría del sector informal la microempresa se visualizaría como una actividad temporal que se desarrollará hasta que el microempresario encuentre trabajo

en el sector moderno. Observamos que, por el contrario, la tendencia es que la microempresa permanezca y se consolide a través del tiempo. Incluso, aún cuando la demanda de trabajo ha aumentado en el sector formal y siendo este último el que presenta mayores tasas de crecimiento para el período 1990/1993, el número de microempresas no ha disminuido. De hecho ha mostrado un comportamiento más bien estable creciendo a tasas relativamente constantes (Ver Cap. VI, tit. 5 :“Crecimiento y Vtas de la Microempresa”). Por otra parte, en la teoría de la economía popular, Razeto identifica a la economía popular con los sectores más pobres y marginados de la población, planteando que existe un proceso de conformación de un sector autónomo de pobres organizados, los que no responderían al funcionamiento del modelo económico imperante y estarían, por ende, al margen de los ciclos económicos, lo que a nuestro entender no podría explicar el surgimiento de un número creciente de microempresas entre las comunas que no se ligan normalmente a los sectores populares. Este hecho apoya la hipótesis que es el deseo de ser independiente la motivación que explica una parte del crecimiento del sector.

Si el fenómeno microempresarial es de carácter transitorio, como se propone en la teoría del sector informal, es extraño entonces que el promedio de vida de las microempresas sea de 10 años<sup>16</sup>. Entendemos por

---

<sup>16</sup> Ver en capítulo anterior PERMANENCIA DE LA MICROEMPRESA.

carácter transitorio la afirmación hecha con respecto a que la permanencia en este sector, a nivel individual, duraría hasta que el microempresario encontrara ocupación en el sector moderno. Dada la duración media de este tipo de empresa, cabe hipotetizar que: muchas de éstas corresponderían a empresas que no se inician debido a causas estructurales de desempleo y falta de oportunidad de inserción en el sector moderno; o que si bien se iniciaron por estos motivos, en el transcurso de la vida de la organización el microempresario modificó su percepción de la actividad, encontrando otras motivaciones en el intertanto que lo hicieron continuar en el sector. En especial si pensamos que en los últimos años ha habido una expansión general de la actividad empresarial, donde la microempresa ha demostrado estabilidad y signos de crecimiento.

Según lo anterior, podríamos decir que si la microempresa se creó a partir de una motivación de cesantía o desocupación, los resultados obtenidos hicieron que este microempresario modificara su autopercepción<sup>17</sup> de cesante o desocupado, al de un trabajador independiente, o aún más, al de un empresario. Es importante aclarar en este punto que cuando hablamos de resultados obtenidos no sólo nos referimos a resultados económicos sino también a grados de autonomía en el desempeño de sus funciones, percepción de desarrollo personal, flexibilidad de horarios, etc. Concepciones que a nuestro entender son categorías presentes en la definición del deseo de trabajar independientemente.

Con esto no queremos negar que existe un número importante de pequeños emprendimientos que partiendo de una motivación al trabajo como microempresario por cesantía o desocupación, producto de los ciclos económicos tanto expansivos como recesivos propios del modelo económico imperante y de su incidencia en el mercado del trabajo, han desaparecido cuando el microempresario ha podido reinsertarse en el sector moderno.

---

<sup>17</sup> Ocupamos el término "autopercepción" conforme ha dar una conceptualización puntual al término "motivación", la cual nos parece útil para dar un sentido más concreto a nuestra afirmación.

**V.1.1.1 MOTIVACION INICIAL CESANTIA**

Nuestra hipótesis es que, a partir de una motivación inicial a la creación de microempresas por cesantía o desocupación y del funcionamiento mismo de la unidad económica, podemos obtener los siguientes resultados :

**MOTIVACION  
INICIAL**

**MOTIVACION  
FINAL**

Cesantía → Cesantía

Cesantía → Independencia

Este es el caso del profesional que al quedar sin trabajo y no poder reinsertarse en el sector moderno se ve en la obligación de realizar algún tipo de actividad remunerada que le permita subsistir, por ejemplo, criar perros de raza. También el de una pareja de jóvenes universitarios que deben dejar su actividad académica en remplazo de desempeñar la labor de padres, con el apremiante de no contar con trabajo ni medios, mismos que deciden fabricar chalecos con una máquina de segunda mano.

El primero alcanzó a vender una camada, la cuál rebituó lo suficiente como para solventar gastos y haber dejado un margen que le permitió cumplir con sus compromisos más urgentes, porque al encontrar empleo en su campo volvió sin mayores contemplaciones a desempeñar su profesión.

La pareja de jóvenes, en cambio, alcanzaron a vender todo lo producido y a obtener pedidos para la próxima temporada. Esto se viene repitiendo hace más de 20 años<sup>18</sup>.

#### V.1.1.2 MOTIVACION INICIAL AUMENTAR INGRESOS

Un segundo tipo de motivación inicial está ligada a la necesidad de aumentar ingresos. Tenemos claro que dentro de las posibilidades de desarrollo de ésta existe un rango muy amplio de escenarios en los cuales situarnos entre el éxito y el fracaso económico. Por motivos de simplificación del análisis consideraremos la microempresa como unidad económica principal y nos situaremos en los escenarios extremos, es decir, éxito o fracaso económico.

---

<sup>18</sup> Casos reales de conocidos de los autores

Si la empresa citada derivara muy al límite del fracaso económico, como unidad económica, pero cumpliera con la finalidad de generar ciertos ingresos adicionales al microempresario, la motivación inicial se mantendría inalterable debido a que los resultados obtenidos no permiten visualizar a la microempresa como una actividad principal sino más bien como actividad marginal y complementaria de las otras actividades económicas del microempresario. Por el contrario si la empresa citada resultara en un éxito económico, como unidad económica principal, existiría la posibilidad de visualizar a la microempresa como una actividad independiente y posibilidad económica real para el microempresario, lo cual podría redundar en un cambio de percepción hacia el trabajo en la unidad económica, presentándose la posibilidad de ser independiente.

El éxito de una actividad económica cualquiera, se refleja fundamentalmente en los dividendos que ésta arroje, por obvio que suene. Es cierto que la microempresa se basa en el factor trabajo, pero si éste no produce los beneficios suficientes como para su reproducción o los necesarios como para desplazar una fuente principal de ingresos, difícilmente podría haber un cambio de motivación hacia la actividad independiente. Sin flujos, y sin las expectativas de ellos, postulamos que no es muy probable que se pueda cambiar desde un compromiso parcial o esporádico a la microempresa, hasta otro que involucre una dedicación exclusiva del microempresario.

Dada una cantidad de ingresos, o las expectativas de los mismos, que nos permitan pensar en un éxito económico, nuestro planteo es que se puede dar un cambio de actitud. Ya que, por sobre la simple contabilidad de ingresos y gastos, existiría un margen que haría posible pensar en algo de estabilidad, o al cual se le puedan dar distintos usos. Vemos en esto implícito el rudimento de lo que conocemos como costo de oportunidad.

Según lo anterior, se puede establecer que a partir de una motivación inicial a la creación de microempresas ligada al sector popular y asociada a la necesidad de aumentar ingresos y de los resultados económicos de la microempresa como unidad económica independiente, podemos obtener lo siguiente :



En este caso sólo se visualizan dos alternativas, debido a que de acuerdo a la teoría de la economía informal la incorporación al trabajo asalariado no se visualiza dentro de las posibilidades del microempresario

de este sector por diversos motivos que tienen que ver con su capacitación laboral, edad, sexo, carga cultural, motivación, percepción, etc.

El ejemplo típico es el de la esposa de un obrero o "junior" que vende dulces a la salida de los colegios, o la del profesor que vende ropa a sus colegas. En el primer caso el resultado económico de la actividad podría redundar en una opción aceptable de ingresos y transformarse en la actividad económica principal del matrimonio. En el segundo caso el profesor realizará esta actividad única y exclusivamente como una forma de aumentar ingresos.

#### **V.1.1.3 MOTIVACION INICIAL INDEPENDENCIA**

La tercera motivación mencionada dice relación con el deseo de trabajar en forma independiente. La identificación realizada de la motivación del trabajo en microempresas por el deseo de ser independiente no es exclusiva de los trabajadores por cuenta propia sino que se extiende a las demás configuraciones de microempresa. Esto es claro si se observa que de acuerdo a los datos entregados en el capítulo anterior el número de trabajadores por cuenta propia había sufrido una disminución y por otra parte las empresas de 2 a 9 personas habían aumentado en número.

Para el análisis de este tipo de motivación debemos aclarar que entendemos por el deseo de ser independiente a un conjunto de factores que corresponden a una valoración que entremezcla componentes objetivos como nivel de ingresos, horarios de trabajo, condiciones laborales, etc.; con factores subjetivos como desarrollo personal, valoración social, etc..

Si suponemos que los trabajadores por cuenta propia son esencialmente motivados por cesantía o desocupación, se esperaría que estas actividades fueran consideradas como transitorias. Sin embargo según los datos de la tercera encuesta de trabajo del PET, el tiempo de permanencia de estas actividades es de 116,6 meses contra los solamente 82,6 meses del sector formal (Ver tabla N° 6). De acuerdo con esto, y dada la disminución de las tasas de desempleo, podría pensarse que, la principal motivación de los trabajadores por cuenta propia no sería la cesantía o desocupación. De hecho, de la encuesta PET<sup>19</sup>, se desprende que el 80% de los trabajadores autónomos ( 2/5 de los cuales son trabajadores por cuenta propia ) no desean ser asalariados.

---

<sup>19</sup> "Tercera Encuesta de Empleo en el Gran Santiago: Empleo Informal, Desempleo y Pobreza"

Tabla Nº 6

<b>Tiempo medio de permanencia en el sector</b>	<b>116,6 meses</b>
<b>Tiempo medio de permanencia en el sector formal</b>	<b>82,6 meses</b>

Fte.: " Tercera Encuesta de Empleo en el Gran Santiago: Empleo Informal, Desempleo y Pobreza", PET

Por otra parte si la principal motivación fuera la de aumentar ingresos, ligada a los sectores populares, la disminución de la pobreza experimentada en el país a partir de 1990 en adelante y los resultados del crecimiento económico se traducirían en que cada vez menos personas buscarían medios alternativos de generar ingresos. En este punto es interesante observar que cada vez más personas que no se ligan habitualmente con el sector popular enfrentan la posibilidad de aumentar ingresos con actividades alternativas; como por ejemplo los trabajadores que manejan taxis fuera de su horario de trabajo y los profesores que venden diferentes artículos en sus colegios, entre otros. Como ya dijimos estos podrían mantener esta actividad a partir de sus resultados económicos y de la valoración personal que les permitiera ejercer la posibilidad de trabajar en forma independiente, con lo cual se produciría un aumento en el número de trabajadores autónomos.

Ahora bien, existe una última posibilidad que consiste en aquellos microempresarios que iniciaron su actividad por la motivación de ser

independiente, pero que los resultados económicos de la unidad productiva lo obligaron a tener que buscar trabajo asalariado. Esta alternativa si bien puede existir, no reflejaría la corriente mayoritaria de este sector. Podríamos incluso llegar a identificar como parte preponderante de esta última a los microempresarios que fracasaron económicamente en su afán empresarial.

En definitiva, postulamos que las posibilidades de un trabajador iniciado por el deseo de trabajar de forma independiente son las siguientes :

**MOTIVACION****MOTIVACION****INICIAL****FINAL**

Independencia →

Independencia

Independencia →

Vuelta al Sector Moderno

**V.1.2 LA INDEPENDENCIA: MOTIVACION RELEVANTE**

La independencia que presentamos como motivación de creación y desarrollo de la microempresa, se fundamenta en varios factores diferenciados de acuerdo a su origen. Los factores endógenos ligados a la unidad productiva y el microempresario como sujeto y los factores exógenos con que se representa en la sociedad en su conjunto.

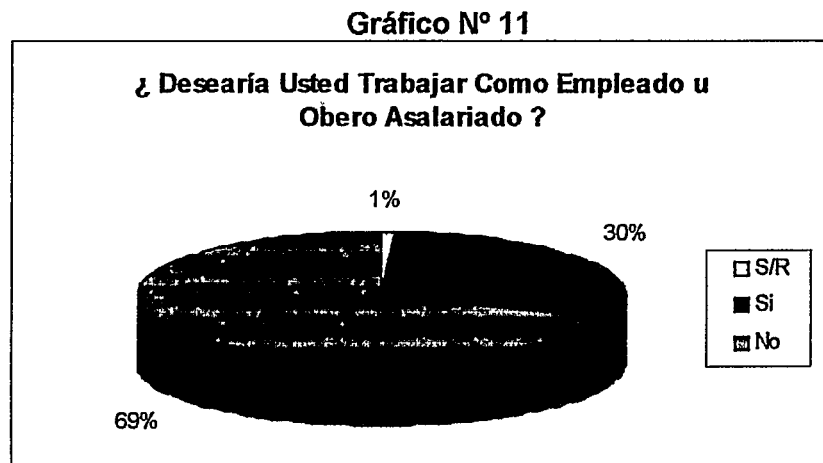
**V.1.2.1 FACTORES ENDOGENOS RELEVANTES****V.1.2.1.1 LA AUTONOMIA**

El primer punto importante a tratar es la percepción que tienen los microempresarios de su condición. Según B. Teitelboim, en el análisis del empleo en el gran Santiago<sup>20</sup>, los microempresarios encuestados

---

<sup>20</sup> Teitelboim, Berta, "Tercera Encuesta de Empleo en El Gran Santiago: Empleo, Desempleo y Pobreza", Documento de trabajo N° 89, PRT, Santiago, Marzo de 1992.

enfrentados a la pregunta : ¿ Desearía usted trabajar como empleado u obrero asalariado ?, el 68,8% planteó que no deseaba cambiarse de ocupación, como se muestra en el gráfico N° 11. Esto nos hace pensar que el trabajo como microempresario tiene dimensiones más importantes que el mero ingreso económico. Consecuentemente con esto, Van Hemelryck plantea que diferentes encuestas recientes demuestran que más del 80 % de los microempresarios declaran que no cambiarían su situación actual por ningún otro empleo<sup>21</sup>



Fte.: " Tercera Encuesta de Empleo en el Gran Santiago: Empleo Informal, Desempleo y Pobreza", PET

En la tabla N° 7, que explica cuales serían las razones por las cuales no se cambiarían al trabajo asalariado, vemos que es bastante decidor a este respecto que un 53,9 % argumenta motivos de independencia y de libertad de horario y sólo un 29 % los bajos sueldos del sector formal.

<sup>21</sup> Van Hemelryck, Libero, artículo : "La microempresa y la pequeña producción, más allá de una política de compensación social en los modelos neoliberales", Propositiones N°20, Sur Profesionales, Septiembre de 1991.

Tabla N° 7

RAZONES POR LAS QUE NO DESEARIA SER ASALARIADO	
RAZONES	%
BAJOS SALARIOS	29.0
FALTA DE INDEPENDENCIA	33.7
LIBERTAD DE HORARIO	20.2
OTRAS	15.5
S/R	1.6
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>

Fte: " Tercera Encuesta de Empleo en el Gran Santiago: Empleo Informal, Desempleo y Pobreza", PET

Con lo anterior es claro que la autonomía que entrega el trabajo en microempresas es un punto importante al momento de ejercer la opción entre el trabajo asalariado y el trabajo en microempresas<sup>22</sup>.

#### V.1.2.1.2 RESPONSABILIDAD

Del mismo modo, el microempresario por su condición de dueño de la unidad productiva está consciente que sus decisiones marcan el destino de los trabajadores que laboran en conjunto con él. Esta responsabilidad inherente a su calidad de empresario lo obliga a necesariamente tener que potenciarse en cuanto a su trabajo, lo que se traduce en una valoración

---

<sup>22</sup> En su Tesis Doctoral, Larraechea (1994) plantea como función objetivo de los microempresarios la "valorización del trabajo", cuyos componentes principales serían: el desarrollo de las capacidades de trabajo; o, la obtención de ingresos, y la satisfacción de aspiraciones no materiales.

creciente de su rol como trabajador y en la necesidad de crear y desarrollar sus capacidades. Esta obligación impuesta por el medio obliga al microempresario a tener un nuevo enfoque del trabajo, donde éste pasa a ser un desafío de creatividad y destrezas personales, potenciando así al individuo.

Evidentemente un individuo enfrentado así a un nuevo escenario donde se ve con poder y con la responsabilidad de la gestión de una unidad económica comienza a mirar con otros ojos su condición, por lo cual creemos que la valoración personal del individuo aumenta a partir del trabajo microempresarial y transforma a su empresa de un objetivo en si, a un medio para conseguir éxito personal y económico.

Podemos decir que la existencia de un número de microempresas exitosas ha servido como vitrina para el resto de la población sobre la posibilidad de emprender actividades generadoras de ingreso por cuenta propia que respondan a las necesidades propias de cada individuo, la autonomía en la gestión que establecería este tipo de trabajo sería otro factor importante al momento de decidir por el trabajo en microempresas.

## **V.1.2.2 FACTORES EXOGENOS RELEVANTES**

### **V.1.2.2.1 EL MODELO ECONÓMICO**

Este ha logrado desde su implementación paulatinamente un cambio de visión del individuo medio planteándole la necesidad de creer, potenciar y valorar sus capacidades personales, siendo éstas las que le permitirían lograr una inserción en el sistema económico en mejores condiciones. La innegable visión individualista propia del modelo neoliberal ha encontrado en la población chilena una aceptación implícita, lo cual ha permitido este proceso de internalización de soluciones que parten desde el individuo, transformando a gran parte de la población en una visión más proactiva del rol personal en la sociedad.

### **V.1.2.2.2 RECONOCIMIENTO POR PARTE DEL GOBIERNO**

Desde otro punto de vista, el reconocimiento por parte del gobierno de la importancia de las microempresas en el contexto social económico y político del país ha servido como elemento de promoción de este tipo de actividades desarrollando una creciente valoración social hacia las microempresas, modificando la valoración personal del microempresario en cuanto a que sus esfuerzos productivos han sido validados a nivel nacional.

#### V.1.2.2.3 VISIÓN DE LAS RELACIONES LABORALES

Agreguemos que el cambio paulatino que han experimentado las empresas del sector moderno en la visión de las relaciones laborales, a partir de la crisis de los años ochenta, en el sentido de la descentralización de los objetos de negocio secundarios en cada empresa, ha llevado a la subcontratación de pequeñas empresas que permitan a la empresa concentrar sus esfuerzos en el objeto central del negocio y mejorar así la gestión de ésta. El proceso de descentralización responde además a diversas concepciones de la administración moderna como el outsourcing, con lo cual se han sentado las bases estructurales que permiten la creación y relación de pequeñas unidades productivas con estas empresas del sector moderno.

## V.2 NUEVA CARACTERIZACION DEL SECTOR

Retomando el tema de las motivaciones que ocupamos para caracterizar el sector microempresarial y de acuerdo a las categorías antes explicitadas, podremos explicar una parte del nacimiento y desarrollo de una microempresa a partir del siguiente resumen de las motivaciones iniciales y su resultado en la práctica :

<b>MOTIVACION INICIAL</b>		<b>MOTIVACION FINAL</b>
Cesantía	—————>	Cesantía
Cesantía	—————>	Independencia
Nec.Aumentar Ingr.	—————>	Nec.Aumentar Ingr.
Nec.Aumentar Ingr.	—————>	Independencia
Independencia	—————>	Independencia

De acuerdo a nuestra visualización de estas categorías hemos realizado el siguiente agrupamiento que pensamos permitirá delimitar tres grupos al interior del sector microempresarial.

**Grupo 1**

Cesantía → Independencia

Independencia → Independencia

Nec.Aumentar Ingr. → Independencia

**Grupo 2**

Cesantía → Cesantía.

**Grupo 3**

Nec.Aumentar Ingr. → Nec.Aumentar Ingr.

Consecuente con nuestro planteamiento, el criterio de diferenciación utilizado corresponde al horizonte de desarrollo que el individuo microempresario visualiza respecto de su unidad productiva.

Coexistirían de acuerdo a nuestra clasificación microempresarios con diferencias claras en cuanto a factores como extracto social, capital humano y carga cultural entre otros, lo cual se explica porque se parte de una valoración que incluye factores subjetivos individuales considerados por el microempresario al momento de su elección. Este sería un punto de conflicto al diferenciar si los microempresarios y sus unidades productivas son de uno u otro grupo.

Como una manera de salvar este punto corresponde entonces ligar ciertos factores objetivos a cada uno de los grupos presentados permitiendo así una mejor caracterización de éstos y por ende una diferenciación operativa para los fines de diseñar políticas de apoyo específicas.

**El Grupo 1** estaría conformado entonces por aquellas unidades productivas y de servicios concebidas con una mayor permanencia en el tiempo, en su mayoría formalizadas, con niveles de venta aceptables, gestión empresarial creciente, con dedicación exclusiva del microempresario, jornadas laborales extensas, con una presencia habitual de búsqueda de nuevos mercados, preocupación por el desarrollo tecnológico, mayoritariamente de más de una persona y en una constante búsqueda de nuevos productos.

**El Grupo 2** estaría conformado por unidades productivas y de servicios concebidas como temporales, principalmente de tipo individual, en espera de una coyuntura favorable para insertarse en el sector formal.

**El Grupo 3** de acuerdo a nuestra definición incluiría aquellas unidades productivas desarrolladas como actividad marginal y complementaria de ingresos, lo cual se traduciría en que sus dueños no la considerarían en la categoría de microempresa. De acuerdo con lo anterior este grupo estaría conformado por unidades productivas y de servicios en condiciones precarias, con bajos niveles de venta, tecnologías atrasadas, gestión empresarial deficiente o intuitiva, sin formalización, y normalmente

sin horarios propios de trabajo. Puede asociarse a las "estrategias de subsistencia" desarrolladas en el mundo popular.

### V.3 Caracterización del Grupo 1

*¿ Qué vamos a hacer ?*

#### V.3.1 Proyecto Personal

- Actitud Gerencial; existe una proyección en el tiempo o un horizonte más o menos claro de planeación con los cuales se pretende afrontar de forma competitiva los distintos desafíos que enfrente la organización. Esto tanto como unidad productiva, y como organización de personas cuyos objetivos convergen en una misión común.
- Relación Ingresos Familiares/Reinversión Excedentes; tiende a ser baja, conforme es síntoma de una estrategia de "crecimiento". Entendiendo este último no necesariamente como crecimiento físico (número de personas, o metros cuadrados de local), sino como los diversos recursos que se deben ocupar o invertir conforme cualquier actividad productiva se proyecta y madura a través del tiempo.
- Continuidad con el Oficio; es síntoma de seriedad y claridad de metas desarrollarse en un rubro en el cual ya se tiene experiencia. La

experiencia recogida en años de labor puesta al propio servicio, quizás reforzando el postulado de “convertirse en el propio jefe”, vale decir, tomar la iniciativa y las decisiones en el proceso que ya se conoce bien, en especial cuando el oficio tiene valorización positiva.

- Dedicación del microempresario; *¿ trabajar de 8:30 a 18:45 ?* ; *Olvídese!*<sup>23</sup> Quizás uno de los principales atributos diferenciadores de los microempresarios de este grupo es su dedicación exclusiva a su empresa, aportando trabajo directo y capacidad de gerencia a diario.

### V.3.2 Vínculos Internos

- Número de trabajadores; una estrategia de transitoriedad es incompatible con los compromisos pactados con un grupo de trabajo, por lo que en general las organizaciones pertenecientes a este grupo cuentan con un número de trabajadores similar o superior al promedio del sector (Ver capítulo de Estadísticas en la Microempresa, sección 3 Permanencia y Tamaño de la Microempresa).
- Contrato de trabajo; debemos tomar muy en cuenta que este tipo de “formalización” involucra un compromiso no sólo con las personas que trabajan en la empresa, sino que con la sociedad en su conjunto.

---

<sup>23</sup> Característica del programa Small Business Today, C-SPAN

- Capacitación de los trabajadores; al potenciar la fuerza de trabajo existe una correlación explícita con el deseo o desafío de proyectar la organización a través del tiempo.

### V.3.3 Vínculos Externos

Legalización; la legalización de una empresa es un compromiso declarado con la sociedad y con el Estado, signo elocuente de la intención de permanencia del microempresario. Conforme a lo presentado en el capítulo de las estadísticas referentes al sector, es comprobable que a medida que crece la microempresa, crece también su inserción en un marco "legal" de actividades, incluyendo en éste la iniciación de actividades, la tributación, etc. Sin embargo no es nuestra intención asociar a la "legalización" un tamaño determinado de microempresa, sino que estas acciones, o declaraciones en hecho, subrayan una actitud de permanencia en el tiempo.

- Asociatividad; un planteo claro de una proyección de la actividad es el grado de compromisos que el microempresario, o la microempresa, haya logrado con otras unidades productivas del rubro. Esto para así poder soslayar algunas de las principales limitaciones que el sector enfrenta, ya sean derivadas del tamaño de sus operaciones, de factores culturales, de imperfecciones del mercado, u otras.

- Cientela; dado el grado de formalización del grupo que intentamos caracterizar, el tipo de necesidades a satisfacer corresponderían a aquellas en las cuales el vínculo cliente/productor tendiera a desarrollarse en el mediano o largo plazo, y no ser solamente una respuesta puntual a algún tipo de problema o carencia. De esta forma el tipo medio de clientes debiera corresponder a lo que se le suele denominar como "cliente antiguo", o por lo menos, reincidente.

#### **V.4 Caracterización del Grupo 2**

*¿ Qué hay para hacer ?*

##### **V.4.1 Proyecto personal**

- Actitud Gerencial; el pensamiento (preocupación) básico del microempresario característico de este grupo es el de resolver en el corto plazo el problema de la generación de excedentes. Su enfoque estaría centrado en la liquidez y rentabilidad de sus activos, para así, en caso necesario, poder reconvertir a un costo mínimo su inversión.
- Relación Ingresos Familiares/Reinversión excedentes; este tipo de organizaciones reinvierten de acuerdo a las oportunidades que se presenten en el corto plazo, por lo cual, esta relación tendería a

mostrar variaciones significativas a lo largo del tiempo, estando en mayor relación con las fuerzas del mercado que con una planeación determinada.

- Continuidad con el Oficio; el sensible deterioro del costo de oportunidad del microempresario de este sector lo llevan a realizar actividades en las cuales él ni siquiera hubiera pensado desempeñarse, o para las cuales él se percibe subempleado.
- Dedicación del microempresario; el tiempo dedicado a la actividad es variable ya que está en inversa relación con el tiempo dedicado a buscar empleo. Por otra parte, la dedicación del microempresario variaría directamente con la rentabilidad de su esfuerzo empresarial.

#### V.4.2 Vínculos Internos

- Número de trabajadores; en general por debajo de la media del sector, tendiendo a involucrar a miembros de la propia familia cuya fuente principal de ingresos - de tener alguna - sea otra.
- Contrato de trabajo; este tipo de compromiso se asumiría principalmente si es rentable, tratando de evitarlo conforme fuera posible.

- Capacitación de los trabajadores; pobre, proveniente en el mayor de los casos del traspaso informal de conocimientos que se presenta al desarrollar un trabajo en común, o del estrictamente necesario para desarrollar tareas muy puntuales en el proceso productivo.

#### **V.4.3 Vínculos Externos**

- Legalización; conforme la actividad lo requiera, siendo frecuentes las boletas de honorarios y otros tipos de tributación menor.
- Asociatividad; coyuntural, instrumental, donde los compromisos se establecen por objetivos específicos y no como una estrategia de mediano o largo plazo.
- Clientela; aquella a la que se pueda satisfacer en necesidades puntuales, normalmente de bajo perfil, y la cual no requiera de servicios especiales de postventa.

## V.5 Caracterización del Grupo 3

*¿ Qué sé hacer ?*

### V.5.1 Proyecto personal

- Actitud Gerencial: responde a un planteo que pone énfasis en lo organizativo por sobre la planificación, fortaleciéndose vínculos informales y de cooperación en desmedro de una división del trabajo acentuada o de una clara subordinación de las partes.
- Relación Ingresos Familiares/Reinversión Excedentes; bajo el supuesto de un desarrollo de la actividad a través del tiempo, la experiencia en la gestión llevaría a mantener una tasa relativamente constante ya que la cantidad de producto se hace muy medible<sup>24</sup>, y dado el tipo de mercado que enfrentan, la cantidad de éste a ser demandado.
- Continuidad con el Oficio; normalmente la actividad que se desarrolla tiene que ver con una habilidad del microempresario(a), de su pareja, o de algún pariente cercano.

---

<sup>24</sup> Medible en cuanto a materias primas e insumos, el trabajo normalmente no es cuantificado como factor productivo.

- Dedicación del microempresario; no es exclusiva, pero normalmente se le dedica una cantidad de horas más o menos constante en el período en que se desarrolle.

### V.5.2 Vínculos Internos

- Número de trabajadores; tienden a acercarse por el límite inferior al promedio del sector, las relaciones familiares, o de amistades son básicas.
- Contrato de trabajo; este grupo se caracteriza por la informalidad de sus compromisos, no siendo ésta la excepción. Se verifica también una rotación mayor en el empleo en este grupo.
- Capacitación de los trabajadores; se trata normalmente de acceder a los cursos que son impartidos gratuitamente por diversas entidades, siendo de particular popularidad aquellos que están dirigidos al desarrollo integral del individuo y del grupo de trabajo.

### V.5.3 Vínculos Externos

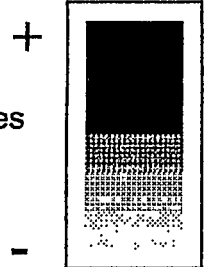
Legalización; normalmente la evita, tanto en su relación con proveedores como con clientes, la tributación a sus distintos niveles es casi nula.

- Asociatividad; dada en la forma de cooperación informal, no es raro encontrar en este grupo significativos esfuerzos de este tipo en cuanto a enfrentar mejores precios de materias primas e insumos al comprar en grupo, en especial cuando los partícipes de este grupo se encuentran insertos en lo que se conoce como "economía popular", donde este tipo de acciones ha sido una estrategia de sobrevivencia.
- Cientela; inserta en el "circuito solidario", o por contraparte, siendo la microempresa parte de una cadena de producción a destajo.

	Proyecto Personal				Vínculos Internos			Inserción en el Entorno		
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Grupo 1	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Grupo 2	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Grupo 3	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

**Donde:**

- A = Actitud Gerencial
- B = Relación Ingresos Familiares/Reinversión Excedentes
- C = Continuidad con el Oficio
- D = Dedicación del Microempresario
- E = Número de Trabajadores
- F = Contrato de Trabajo
- G = Capacitación de los Trabajadores
- H = Legalización
- I = Asociatividad
- J = Clientela



## VI. CONCLUSIONES

El modelo de desarrollo promovido por las autoridades económicas del actual gobierno pretende aumentar progresivamente, en este contexto de progreso material, los niveles de participación especialmente de los sectores marginados. El privilegiar como uno de los focos principales del progreso, la promoción y consolidación del esfuerzo exportador, hará necesario abrir nuevos mercados.

Consolidar dicha propuesta, exigirá a los potenciales suscriptores, que su inserción se realice mediante un continuo perfeccionamiento de la calidad en conjunto con una disminución progresiva de los costos operativos, que faciliten la obtención de excedentes económicos lo suficientemente atractivos, como para sostener el interés de inversionistas y empresarios.

La vigencia de una propuesta de desarrollo, la que para el contexto económico ha sido definida por la implementación de pautas de consumo masivas, que tienden progresivamente a desconocer las particularidades individuales, cediendo éstas su lugar a la imposición de determinaciones extra personales homogenizadores de los criterios de satisfacción de necesidades, sustentan culturalmente un sistema productivo en gran escala.

Si esta es la propuesta de desarrollo vigente y socialmente aceptada por y para la sociedad, varias interrogantes surgen con respecto a la factibilidad de propiciar con éxito la consolidación socio productiva del segmento social que nos interesa. A este respecto, ¿cómo insertar es ese particular modelo de desarrollo a quienes no están en condiciones de responder, constatada la precariedad estructural en que ellos se desenvuelven, a los desafíos de un contexto de creatividad, productividad y de consumo tan singulares y quizás ajenos?.

Una posibilidad de incorporación, estaría en la generación de pequeñas unidades productivas funcionales al modelo predominante, si tomamos en cuenta los conceptos vertidos por Alvin Toffler, el cual menciona el rol protagónico que el manejo del conocimiento e información científica y técnica está adquiriendo en las relaciones de intercambio, como nuevas fuentes de riqueza y poder, contando dentro de algunas de las probables consecuencias, la desmasificación de la demanda y su efecto sobre los procesos productivos dominantes, indicando en ese momento el trascendental papel que podrían jugar los pequeños países (tanto en cantidad de población como niveles de ingreso), por la gran oportunidad que emerge por consecuencia de este cambio global. Pone como condición necesaria, que ellos realicen las tareas pertinentes y sean capaces de asimilar el cambio técnico y social que este proceso implica<sup>25</sup>.

De lo antes expuesto, según Toffler, en la variación de algunos de los patrones de consumo se influenciarían mutuamente con los procesos productivos, siendo estos últimos los cuales se encontrarían evolucionando desde la masificación a la particularización de las demandas por bienes y servicios, la detección de "nichos" donde poder colocar lo producido, no importando tanto ahora los volúmenes y escalas,

---

<sup>25</sup>Cfr. nota de prensa aparecida en el diario El Mercurio de Santiago con fecha 13 de mayo de 1993 pág. A 2, "Alvin Toffler: una ola oportuna"

sino el logro de excelencia en la calidad para la consolidación de esos mercados.

Sin embargo en concepto de búsqueda y conquista de "nichos", se entiende en el contexto de modelo económico neoliberal, donde las artesanías y su capacidad de generar productos exclusivos - desmasificados - mantienen su rol funcional de carácter secundario, pues su posición al interior del sistema está condicionada por otros, quienes tienen el suficiente poder de decisión para determinar el qué, el cuánto, el dónde y en qué momento producir.

Otra vía factible de inserción podría encontrarse en el fomento de encadenamientos productivos con sectores económicamente consolidados, previo diagnóstico de áreas factibles donde realizarlo, donde ellas se conviertan en los primeros demandantes de sus productos. Sin embargo, existen resistencias fundadas a incorporarse en dichas condiciones, pues la situación desmedrada de los talleres y microempresas, los colocaría en una posición de proveedores de mano de obra barata, reproduciendo para otros sectores productivos.

No obstante la seria amenaza que implica la extensión del actual modelo de relaciones laborales, la promoción de esta modalidad de crecimiento económico, al menos debería acompañarse de reformas al sistema de relaciones laborales consagrado en la actual legislación, que

apunten especialmente a la generación de condiciones de trabajo que aporten al logro de niveles mayores de equidad, y fomenten una regularización de la subcontratación en el sector informal.

La finalidad de plantear en esta parte el problema de la subcontratación, obedece a la necesidad de establecer niveles de resguardo de los derechos laborales, especialmente en el sector informal de la economía, asimilable a la pequeña producción popular.

Una de las formas utilizadas por las empresas para reducir costos, "donde los contratos de trabajadores con la propia empresa son reemplazados por contratos comerciales con prestadores de servicios" puede extenderse, reconociendo sus particularidades, para el caso de las microempresas, ya que la implementación de un sistema normativo eficaz podría limitar, aminorar o impedir la posibilidad de cometer abusos, en un contexto general agravado por serias carencias jurídicas, tal como fue detectado para el caso de microempresas de un dueño y sus trabajadores, en la muestra analizada en el estudio de Ernestina Pérez, Enrique Román Y Gonzalo Rivas<sup>26</sup>.

---

<sup>26</sup>Cfr. Bronstein, A., "La flexibilidad del trabajo en los países industrializados: perfiles de un debate"; y Pérez, Ernestina op cit.

Se sostiene que "la unión hace la fuerza", y una de las características inherentes de los sectores populares es su escasa capacidad de articulación, en tanto ser capaces de generar organizaciones aglutinadoras y con capacidad de presión sobre los demás sectores sociales. El desarrollo de un proceso continuo de construcción de redes, entendido como paso intermedio hacia la constitución de organizaciones de mayor envergadura, cuales serían las asociaciones gremiales, las federaciones y confederaciones de pequeños productores, traería positivos resultados en por lo menos dos direcciones precisas.

Una posibilidad concreta de respuesta, se manifiesta en la constitución de asociaciones gremiales por rubros productivos, con segmentaciones claras en los niveles de productividad, posibilidades de desarrollo y expansión, de inserción en el modelo exportador, de apertura hacia nuevos mercados y de creación e incorporación tecnológica, por citar algunos; organización social que además integre un conocimiento acabado de la potencialidad de generación de bienes o servicios, que reconozca los proyectos particulares de las unidades agrupadas y tienda a la instauración de patrones o normas generales estandarizadas de producción, tal de responder asociativa y exitosamente a la coyuntura favorable, consolidando la organización, la asociatividad y el nuevo mercado conquistado.

En cuanto a la posibilidad de apertura de mercados externos, una vía de inserción estaría en mejorar el acceso y manejo de la información que se encuentra en manos de organismos públicos y privados dedicados a la promoción exportadora, partiendo de una base de comprobación empírica de las capacidades de producción y su adecuación a las normas de mercado existentes. Ello implica la promoción, fortalecimiento y crecimiento de las competencias técnicas, gestionarias y productivas de los sujetos y sus respectivas empresas. Lo anterior facilitaría también la inserción de este segmento productivo en el proceso económico actual, en la perspectiva definida por el modelo imperante.

Pero las pequeñas unidades productivas, hoy en día no cuentan con los medios ni la capacidad suficiente para avanzar por sí solas en el manejo de los requisitos antes explicitados, cuestión que nos lleva a recalcar el rol fundamental que deberán jugar las demás instituciones públicas y privadas junto a los particulares involucradas en esta dinámica.

No se trataría entonces de insertarlos en el proceso de modernización económica, como engranajes o tuercas funcionales pero prescindibles dentro del modelo neoliberal, en tanto ser empresas eficientes y rentables, lo que habría que desarrollar serían acciones adecuadas a sus realidades específicas, tal que tiendan a consolidar

estas organizaciones de personas, en términos que ellas no se constituyan únicamente como una fuente de trabajo y generación de recursos, objetivo muy legítimo sin duda, sino también en la necesidad de generar formas alternativas económicas, sociales y políticas que demuestren ser opciones válidas mejores a las predominantes.

El camino de desarrollo y consolidación, por lo tanto, deberá ser diseñado desde y con las microempresas, rescatando su heterogeneidad, dinámicas y sueños particulares.

En este sentido, y de acuerdo a la diversidad de realidades que se viven en el sector microempresarial y que este trabajo ha tratado de organizar, basados en los criterios antes establecidos, creemos que el tratar de apoyar el sector con programas productivos macro y poco diferenciados solamente logra que algunas empresas, las más desarrolladas, los aprovechen existiendo una dilapidación de recursos y encontrándose entonces resultados que no se compadecen con la inversión realizada.

Por esta razón creemos que dentro de las políticas de apoyo al sector deben crearse programas específicos de acuerdo a las diversas realidades y de distinto corte, que consideren 3 puntos fundamentales en el desarrollo de estas unidades productivas, que son a nuestro entender

la innovación y creación de mercados, el financiamiento y la capacitación y asesoría técnica.

A continuación se entregan algunas ideas que a nuestro parecer sería necesario discutir en la visión de considerarlas en la planificación de políticas de apoyo al sector.

#### **VI.1 INNOVACION Y CREACION DE MERCADOS**

Existen diversas formas de abordar el problema de la comercialización de los productos y/o servicios nacidos de la microempresa, sin embargo deben considerarse a este respecto las diferencias de percepción por parte de las microempresas de temas como su relación con la clientela, la asociatividad y la percepción respecto de la subcontratación.

Creemos que sería una posibilidad de desarrollo adecuada al sector que se trabajará con microempresarios del Grupo 1 creando un órgano que se preocupe de la compraventa y puesta en contacto con compradores, logrando en la unión de sus esfuerzos individuales, niveles de producción más atractivos al mercado. La opción de este órgano dirigido por microempresarios del Grupo 1 se plantea debido a que son ellos los conocedores de sus capacidades y que, a nuestro entender, son los poseedores de una actitud gerencial más acorde con la tarea. Esta

opción generaría en ellos capacidades crecientes de interrelación y podrían tener un poder negociador atractivo en beneficio de las microempresas adscritas al órgano.

El fomento de este órgano debería estar dado por ONG's que conocen el trabajo de los microempresarios y pueden guiarlos y capacitarlos en el trabajo gerencial. Es bien sabido que existen organismos encargados de esta tarea como SERCOM, pero el funcionamiento operativo de éste deja fuera a los microempresarios perdiendo con esto una fuente importantísima de capacitación y de generación de habilidades. Si bien, organismos como SERCOM son importantísimos en cuanto a su impacto en los niveles de venta de la microempresas, creemos que estos deberían dedicarse fundamentalmente al trabajo con microempresas del Grupo 2 y Grupo 3, debido a que éstos no se encuentran preparados para enfrentar el diseño y la dirección de este tipo de tarea y por lo tanto su participación en estos organismos podría despertar un interés por la especialización de sus funciones administrativas incidiendo directamente en su capacidad de gestión.

La realización de eventos que permitan a los microempresarios conocerse y le den opciones de negocios son evidentemente importantes en cuanto a las posibilidades de asociación, el aumento de su clientela y

su actitud gerencial, en este sentido el gran esfuerzo desplegado en la creación de instancias como FESOL, podría aprovecharse en mayor medida. Si se produjera un flujo de capacidades organizativas, desde los organizadores del evento hacia los microempresarios presentes en éste, tal instancia permitiría crear las capacidades en los microempresarios para que estos repliquen este tipo de experiencias a nivel local.

El estado ha dado muestras importantes de su preocupación por el sector y por lo tanto su participación en la segmentación del mercado es fundamental. Esta intervención dos componentes claves :

- Primero, el gobierno es un cliente importantísimo para cualquier empresa, pero sus niveles de consumo globales no son compatibles con los niveles de producción de las microempresas. Por ello pensamos que debería segmentar su consumo a nivel provincial e incluso a nivel comunal para así permitir una adecuación de los niveles de producción de las microempresas con sus órganos de base. Esto cumpliría una doble misión, por una parte permitiría una compatibilidad entre las necesidades de los órganos de base y la producción de la microempresa y por otra daría menor cabida a las empresas que pueden presentar economías de escala y que hacen a la microempresa competir en desventaja con empresas de mayor tamaño.

- Segundo debería fomentar la creación de servicios de control de calidad y asesoría legal, los cuales cumplirían con la adecuación de las microempresas a los niveles de calidad necesarios para seguir y mejorar su oficio y así competir en mejores condiciones en el mercado y permitirían patentar y proteger la marca y la calidad de productos especializados, particularmente artesanales.

Estas medidas permitirían abrir mercados más estables, eliminando la explotación por parte de múltiples intermediarios. Además, permiten crear condiciones adecuadas para la aplicación más eficientes de otras medidas futuras.

## **VI.2 FINANCIAMIENTO**

La necesidad de financiamiento en cualquier empresa se clasifica de acuerdo a su naturaleza, de esta manera establecemos un financiamiento operacional y un financiamiento ligado a la adquisición de activos e inversión.

En cuanto a la parte operacional observamos que dentro de los principales problemas de las microempresas se encuentran la variabilidad de los precios de sus materias primas e insumos y su bajo nivel de capital de trabajo. Razones que les dificulta cubrir el plazo existente entre la

compra de materias primas e insumos y el momento de los ingresos por concepto de venta.

En este sentido se hace evidente la necesidad de contar con créditos de fomento a corto plazo para capital de trabajo. En estos momentos existen instancias para lograr créditos de este tipo, pero no existe una diferenciación que considere la actitud gerencial, la relación ingresos familiares/reinversión de excedentes, la continuidad con el oficio ni la dedicación del microempresario, factores que podrían servir para establecer tramos de créditos diferenciados, esto por la evidente diferencia de percepción respecto del crédito por parte de los distintos grupos establecidos por este trabajo.

Es claro que para los microempresarios del Grupo 1 la relación con la institución crediticia representa una posibilidad de realizar nuevos y mayores negocios y por lo tanto requerirán cuidar su comportamiento frente a éstas, cumpliendo con sus obligaciones y estableciendo una relación que debería mantenerse y crecer en el tiempo.

Para los microempresarios del Grupo 2 y Grupo 3 la relación con la institución crediticia se visualiza como transitoria y muchas veces responde a situaciones que no forman parte del accionar propio de la empresa sino más bien a situaciones personales y familiares, por lo que

la incidencia del crédito en el funcionamiento de la empresa no se refleja efectivamente en mejores resultados operacionales, lo cual compromete la devolución de los fondos obtenidos, de esta manera entonces debería buscarse mecanismos que permitan cautelar los usos de estos fondos.

Los grupos planteados presentan diversos grados de especialización de sus activos y estos difieren de acuerdo al oficio y luego al horizonte de funcionamiento concebido por el microempresario para su empresa.

Los microempresarios del Grupo 1 se caracterizan por una clara permanencia en el oficio y además por tener un horizonte de funcionamiento más amplio. Estas dos condiciones suponen un grado mayor de especialización de activos, también existe un proceso continuo de reinversión de excedentes, lo cual podría permitir a estas empresas optar por la compra de activos adecuados a sus procesos productivos.

Los microempresarios del Grupo 2 tienen un horizonte de funcionamiento definido menor y por otra parte tienden a desarrollar distintos tipos de actividades, estas características suponen entonces que este tipo de microempresario no invertiría en activos especializados y tendería a mantener, solo si fuera necesario, activos de rápida liquidez.

Los microempresarios del Grupo 3 tienen un horizonte de funcionamiento amplio, la mantención de su oficio esta estrechamente ligada a los resultados operacionales más que a una definición en tal sentido, pero habitualmente las actividades desarrolladas por este tipo de microempresas son fundamentalmente intensivas en mano de obra y no contemplan la posibilidad de adquirir activos importantes para la realización de sus tareas.

De acuerdo con esto, para las empresas del Grupo 1, sería claramente necesario la existencia de créditos de fomento a largo plazo para la innovación o modernización de las instalaciones y maquinarias, sistemas adecuados de leasing para máquinas y equipos, como el caso piloto de INDES y fondos de aval y/o garantía que permitan el acceso a estos créditos como el caso piloto de FUNDES.

Para las empresas del Grupo 2 y Grupo 3 podría existir un centro de arrendamiento de equipos y maquinarias, los cuales servirían para paliar la falta de éstos y permitirían desarrollar nuevas actividades dentro de su rubro o bien, fuera de él.

### VI.3 CAPACITACION Y ASESORIA TECNICA

La capacitación y asesoría técnica son también instrumentos fundamentales dentro de un programa de apoyo a las microempresas, y deben ser adecuados en sus metodologías y contenidos a las necesidades reales de los beneficiarios. Generalmente la asesoría técnica en el área de la microempresa no es puntual, como lo puede ser para la pequeña y mediana empresa, pero incluye todo el proceso de producción, desde la compra de insumos hasta la venta de productos, con énfasis en los problemas de tecnología, de organización, de gestión, de administración, de control de calidad y de comercialización.

Como vemos el esfuerzo desplegado en la capacitación y asesoría técnica es coherente con las necesidades de los microempresarios, pero hay un problema que subyace a todo esto y es la diferencia del capital humano presente en cada microempresa, propio a la diversidad del sector. A ninguna persona se le ocurriría tener en una misma sala de clases a alumnos de 4 año medio y alumnos de 2 básico e intentar enseñarles lo mismo.

Aunque la comparación pudiera parecer excesiva, las diferencias en cultura organizacional que existen entre las microempresas es similar

al ejemplo antes citado y por esta razón desplegar un esfuerzo indiferenciado de capacitación y asistencia técnica como los que se han dado hasta hoy, producen resultados poco alentadores.

Los microempresarios del Grupo 1 requieren un reforzamiento de sus capacidades de gestión y una preparación en temas como negociación, búsqueda de nuevos mercados, entre otros. Ello debido a que ya poseen por lo menos intuitivamente los conocimientos sobre la importancia de la división de las tareas, planificación, etc.

Los microempresarios del Grupo 2 y Grupo 3 no conciben generalmente sus actividades como una empresa y por lo tanto requieren primero entender que su trabajo es un trabajo empresarial y obtener entonces la herramientas que les permitan mejorar su capacidad de gestión.

En este campo, de la capacitación y asesoría técnica, las universidades y las ONG's pueden aportar grandemente al desarrollo de programas de apoyo. Las primeras por su capacidad de entregar conocimientos y una infraestructura adecuada para dicha tarea. Las segundas por su quehacer más cercano al tema microempresario.

El rol de las universidades y de las instituciones de investigación es más importante en el área de desarrollo tecnológico y desarrollo regional, tanto a nivel de investigación aplicado para la microempresa como a nivel de la puesta en marcha de planes piloto o programas de extensión con asociaciones de microempresas.

Finalmente creemos que dentro de la definición operativa existente para el sector microempresarial deberían considerarse, por todo lo anteriormente dicho, los siguientes puntos :

- Actitud Gerencial
- Relación Ingresos Familiares/Reinversión de Excedentes
- Continuidad con el Oficio
- Dedicación del Microempresario
- Número de Trabajadores
- Contrato de Trabajo
- Capacitación de los Trabajadores
- Legalización
- Asociatividad
- Clientela

Estos puntos, a nuestro parecer, permitirían dilucidar entonces el tipo de intervención adecuada a cada microempresa entregando un punto

de partida más acorde a las necesidades propias del desarrollo de su actividad económica.

## VII. BIBLIOGRAFIA

- Contreras L., Narciso Et Al "Introducción Al Estudio De La Empresa, Capítulo I", Documento Interno De La Facultad De Administración Y Economía De La Universidad De Santiago De Chile, 1990.
- El Mercurio Nota De Prensa Aparecida En El Diario El Mercurio De Santiago Con Fecha 13 De Mayo De 1993 Pág. A 2, "Alvin Toffler: Una Ola Oportuna"
- Fosis Bases Sexta Licitación Apoyo A La Microempresas.
- Larraechea, Ignacio "La Performance Économique Des Microenterprises Populaires Au Chili", Tesis Doctoral, Universidad Católica De Lovaina, Bélgica, 1994.
- Mideplan "Fomento De La Pequeña Producción".

- Razeto, Luis "De La Economía Popular A La Economía De Solidaridad En Un Proyecto Alternativo De Desarrollo", Programa De Economía Del Trabajo PET.
- Razeto, Luis "Economía De Solidaridad Y Mercado Democrático", Libro III.
- Teitelboim, Berta "Tercera Encuesta De Empleo En El Gran Santiago : Empleo, Desempleo Y Pobreza", Documento De Trabajo N°89, PET, Santiago, Marzo De 1992.
- Tokman, Víctor "El Sector Informal : Quince Años Después", Prealc.
- Universidad De Chile "Diagnóstico General A La Pequeña Y Microempresa Del Gran Santiago", Universidad De Chile, 1989.
- Van Hemelryck, Libero Artículo : "La Microempresa Y La Pequeña Producción, Más Allá De Una Política De

Compensación Social „En Los Modelos Neoliberales”, Propositiones N°20, Sur Profesionales, Septiembre De 1991.

Van Hemelryck, Libero Artículo : “La Pequeña Empresa Más Allá De Las Políticas De Compensación Social Del Modelo Neocapitalista. El Caso De Chile”, Propositiones N°23, Sur Profesionales, Octubre De 1993.