

**LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL
EN EL GRAN VALPARAISO:
ELEMENTOS ANALITICOS PARA UNA
ESTRATEGIA DE DESARROLLO**

PROFESOR GUIA: LUIS QUIÑONES ESCOBAR
ALUMNO: JORGE RENAULT MANRIQUEZ

to verde

TESIS PARA OPTAR AL GRADO ACADEMICO DE LICENCIADO EN
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y AL TITULO PROFESIONAL DE
INGENIERO COMERCIAL

1996
TINGELO

VALPARAISO
JUNIO DE 1996

56

UNIVERSIDAD ACADEMIA DE HUMANISMO CRISTIANO
CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL
EN EL GRAN VALPARAISO:
ELEMENTOS ANALITICOS PARA UNA
ESTRATEGIA DE DESARROLLO

PROFESOR GUIA: LUIS QUIÑONES ESCOBAR
ALUMNO: JORGE RENAULT MANRIQUEZ

TESIS PARA OPTAR AL GRADO ACADEMICO DE LICENCIADO EN
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y AL TITULO PROFESIONAL DE
INGENIERO COMERCIAL

1996
TINGELO
56

VALPARAISO
JUNIO DE 1996

UNIVERSIDAD ACADEMIA DE HUMANISMO CRISTIANO
CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL
EN EL GRAN VALPARAISO:
ELEMENTOS ANALITICOS PARA UNA
ESTRATEGIA DE DESARROLLO

PROFESOR GUIA: LUIS QUIÑONES ESCOBAR
ALUMNO: JORGE RENAULT MANRIQUEZ

TESIS PARA OPTAR AL GRADO ACADEMICO DE LICENCIADO EN
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y AL TITULO PROFESIONAL DE
INGENIERO COMERCIAL

VALPARAISO
JUNIO DE 1996

| | | |
|------|---|----|
| A. | PRESENTACIÓN | 5 |
| B. | PRIMERA PARTE: | |
| | MARCO CONCEPTUAL | 9 |
| 1. | LA DEFINICION DE MICROEMPRESA | 10 |
| 1.1. | Microempresa y Pequeña Producción | 10 |
| 1.2. | Dimensión fenomenológica del concepto | 14 |
| 1.3. | Microempresa y sector informal | 17 |
| 1.4. | Dimensión cuantitativa del concepto | 19 |
| 1.5. | La definición de microempresa | 20 |
| 2. | MICROEMPRESA Y DESARROLLO | 22 |
| 2.1. | El enfoque convencional o estructuralista | 28 |
| 2.2. | El enfoque alternativo | 34 |
| 2.3. | El enfoque modernista | 37 |
| 2.4. | Elementos de análisis para una estrategia de desarrollo para el sector | 43 |
| 3. | TIPOLOGIA | 43 |
| 3.1. | Tipos de microempresa según capacidad de acumulación | 43 |
| 3.2. | Tipos de microempresarios según su actitud frente al desarrollo de su actividad. | 46 |
| 3.3. | Una tipología integrada | 48 |
| C. | SEGUNDA PARTE: | |
| | LA MICROEMPRESA EN EL GRAN VALPARAISO | 50 |
| 4. | LA REGION DE VALPARAISO Y EL GRAN VALPARAISO. | 51 |
| 4.1. | Antecedentes generales | 51 |
| 4.2. | Relevancia urbana y económica del Gran Valparaiso en el contexto regional | 53 |

| | | |
|------|--|-----|
| 5. | APROXIMACION AL DIMENSIONAMIENTO Y CARACTERIZACION DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL EN EL GRAN VALPARAISO | 56 |
| 5.1. | Aproximación al dimensionamiento del sector a través de la variable empleo | 56 |
| 5.2. | Microempresa y sectores de la actividad económica | 61 |
| 5.3. | Aproximación al dimensionamiento del sector a través de la variable ventas | 64 |
| 5.4. | Conclusión | 66 |
| 6. | CARACTERIZACION DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL EN EL GRAN VALPARAISO | 70 |
| 6.1. | Rubro productivo y distribución espacial | 70 |
| 6.2. | Formalidad y tipos de organización | 71 |
| 6.3. | Experiencia en el rubro, antigüedad de la micro-empresa, escolaridad del microempresario y capital inicial | 73 |
| 6.4. | Recursos humanos | 76 |
| 6.5. | Ventas, distribución, costos y rentabilidad | 77 |
| 6.6. | Indicadores de eficiencia e intensidad en el uso de factores | 79 |
| 6.7. | Conclusión | 81 |
| 7. | TIPIFICACION DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL EN EL GRAN VALPARAISO | 84 |
| 7.1. | El modelo de tipificación | 84 |
| 7.2. | Análisis comparativo de los tipos de micro-empresa | 80 |
| 7.3. | Caracterización general de cada tipo de microempresa | 92 |
| 7.4. | Un modelo de tipificación de orden cualitativo | 97 |
| 7.5. | Tipología: En la búsqueda de un modelo integral | 100 |
| D. | RESUMEN Y CONCLUSIONES | 102 |
| 8. | RESUMEN Y CONCLUSIONES | 103 |
| 8.1. | El marco conceptual | 103 |
| 8.2. | La actividad microempresarial en el Gran Valparaiso | 109 |

| | | |
|------|--|-----|
| 8.3. | Tipología de la microempresa en el Gran Valparaíso | 118 |
|------|--|-----|

E. PROPOSICIONES:

PROPOSICIONES DE ACCION PARA EL APOYO AL SECTOR EN EL MARCO DE UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO 123

| | | |
|----|---|-----|
| 9. | PROPOSICIONES DE ACCION DESDE LA MICROEMPRESA | 124 |
|----|---|-----|

| | | |
|------|--|-----|
| 9.1. | Acciones orientadas a potenciar y consolidar el rol de la microempresa en la generación de empleos | 125 |
|------|--|-----|

| | | |
|------|--|-----|
| 9.2. | Acciones orientadas a consolidar y reproducir la centralidad del trabajo, y el establecimiento de relaciones de solidaridad y cooperación en la microempresa | 132 |
|------|--|-----|

| | | |
|------|---|-----|
| 9.3. | Acciones orientadas a promover y desarrollar la asociatividad de los microempresarios y los microtrabajadores | 134 |
|------|---|-----|

| | | |
|------|---|-----|
| 9.4. | Acciones orientadas al desarrollo y la transferencia tecnológica en y hacia la microempresa | 130 |
|------|---|-----|

| | | |
|-----|--|-----|
| 10. | PROPOSICIONES DE ACCION PARA LA MICROEMPRESA | 141 |
|-----|--|-----|

| | | |
|-------|---|-----|
| 10.1. | Elaboración y promulgación de un marco normativo base para el fomento y proyección de la actividad microempresarial | 141 |
|-------|---|-----|

| | | |
|-------|---|-----|
| 10.2. | Fomento y regulación de las relaciones interempresariales | 142 |
|-------|---|-----|

| | | |
|-------|---|-----|
| 10.3. | Focalización de los programas de fomento vigentes | 143 |
|-------|---|-----|

| | | |
|----|------------------------|-----|
| F. | BIBLIOGRAFIA | 145 |
|----|------------------------|-----|

| | | |
|----|------------------|-----|
| F. | ANEXOS | 148 |
|----|------------------|-----|

A. PRESENTACION

"Si (como el griego afirma en el Cratilo)
El nombre es arquetipo de la cosa,
En las letras de rosa está la rosa
Y todo el Nilo en la palabra Nilo. "

Jorge Luis Borges

¿ De qué hablamos o a qué aludimos cuando hablamos de microempresas y/o de microempresarios? y ¿Cuál es la caracterización particular de estos en un marco geográfico específico: el Gran Valparaíso?. Son las cuestiones esenciales que buscamos resolver a lo largo de este estudio, en consideración de la literatura vigente y de la percepción que tenemos de la realidad, a partir de nuestra particular experiencia con personas que emprenden una actividad económica, y que son categorizadas oficialmente como microempresarios.

A partir de la búsqueda de respuestas a estas dos grandes interrogantes, pretendemos configurar un compendio analítica base, que nos permita por una parte, visualizar asertivamente la real dimensión del fenómeno microempresarial en el Gran Valparaíso, y por otra contribuir propositivamente, en el marco de una estrategia de desarrollo para el sector.

Si el propósito central de la introducción a un tema específico, es el mostrar al lector una panorámica general del contenido del documento , y una guía para abordar la comprensión del mismo, estimamos pertinente mencionar, que la metodología por nosotros empleada tiene un sesgo eminentemente deductivo, comenzando por una visión general puramente teórico sustentada en el análisis bibliográfico, para luego ir descendiendo paulatinamente a niveles más concretos y más aprehensibles del objeto en estudio (la actividad microempresarial en el Gran Valparaíso).

*

El estudio se divide en dos grandes secciones: la primera de estas, busca por medio de un análisis bibliográfico, definir el estado actual del arte en torno a la definición conceptual de la microempresa (capítulo N°1), la relación de esta con el desarrollo (capítulo N°2), y los elementos conceptuales claves que nos permitan construir un modelo de tipificación respecto de la actividad (capítulo N°3).

La segunda parte del estudio, busca a través del análisis de información secundaria, llegar a una aproximación al dimensionamiento del sector en el Gran Valparaíso, para posteriormente realizar una caracterización de la actividad, que concluye con el diseño de un modelo de tipificación que da cuenta de la heterogeneidad estructural del sector.

Este modelo de tipificación, nos permite plantear líneas de acción, a nivel de proposiciones generales, orientadas a la focalización de los diversos programas de apoyo vigentes en función de la especificidad de cada tipo de microempresa, y a la propulsión e implementación de nuevas líneas de apoyo (fomento) en relación directa con la superación y fortalecimiento, de las carencias y potencialidades, de la microempresa en el contexto del rol que esta juega en el desarrollo económico.

Si bien el estudio, desde nuestro entender, constituye una unidad, es permisible abordar los distintos capítulos del mismo en forma aislada, dando de esta forma la posibilidad al lector de optar por el tema de su interés específico; no obstante, para lograr un entendimiento acabado de su contenido, recomendamos acompañarnos paso a paso por los diversos puntos tratados.

El lenguaje utilizado y el estilo en primera persona plural,

buscan la complicidad y compromiso del lector, en pos de realizar una lectura crítica que le permita y nos permita, profundizar determinados temas, en la idea de enriquecer, e incluso reconstruir los temas expuestos.

En la construcción del estudio hemos utilizado una vasta bibliografía, la que queda a disposición de los que sientan la necesidad de profundizar algunos temas de su interés. Particular relevancia adquiere la consulta de la Revista Proposiciones Nº23 de Ediciones SUR, que a nuestro entender es fundacional en el tratamiento del tema en estudio, por constituir un compendio de muy alto nivel, respecto de la microempresa a nivel latinoamericano.

Agradecemos la colaboración de todos aquellos y aquellas que hicieron posible la materialización de este trabajo, en particular al Señor Luis Quiñones por sus propuestas y recomendaciones en pos del enriquecimiento de sus contenidos, y a la Señora Victoria Alvarez, Gerenta de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Liberación", sucursal Valparaíso, por facilitarnos el acceso a la información contenida en los archivos de socios de la Cooperativa.

Jorge Renault Manríquez

Valparaíso, Junio de 1996

B. PRIMERA PARTE: EL MARCO CONCEPTUAL

B. PRIMERA PARTE: EL MARCO CONCEPTUAL

1. LA DEFINICION DE MICROEMPRESA.

La palabra microempresa envuelve en si misma un gran abanico de connotaciones, para algunos, es una fuente de ingresos, para otros una importante fuente de empleo, también un subconjunto de un conglomerado mayor denominado Pequeña Producción, un sujeto de desarrollo, un medio de subsistencia, una nueva forma de hacer economía, etc.

Todas y cada una de las acepciones vigentes tienen validez, claro si, que en función directa del ángulo desde el cual se observa el fenómeno. Nuestra intención en la siguiente exposición no es agregar un nuevo enfoque respecto a la definición ; sino, agrupar criterios, opiniones y concepciones respecto de la misma, con el objeto de construir una definición que nos permita delimitar claramente el objeto de nuestro estudio .

1.1 Microempresa y Pequeña Producción.

Como primera aproximación, diremos que la actividad microempresarial se enmarca dentro de un conjunto mayor conceptualizado por diversos autores como Pequeña Producción. Esta proposición, es sustentada y desarrollada nitidamente por Carlos Calderón Azócar¹, este autor engloba bajo el concepto de Pequeña Producción (PP) a la actividad productiva desarrollada

1. Calderón A., Carlos: " Ideas y proposiciones para un plan nacional de fomento de la pequeña producción", Revista Proposiciones Nº 23, pp 152-170, Sur Ediciones, Santiago 1993.

por los pequeños campesinos, el artesanado tradicional, los pequeños mineros, los pescadores artesanales y los pequeños productores urbano-manufactureros y de servicios, estos últimos son los que constituirían, en términos generales, el sector microempresarial.

Este autor identifica rasgos comunes al interior de la PP, pero a la vez diferencia claramente los diversos estamentos que la componen, con el objeto de demostrar la especificidad de cada uno de ellos.

Además, plantea que la diferencia entre la PP y otras formas de producción como son la Gran Empresa, PYME, Gran Minería, Agroindustria, Pesca Industrial, etc., va mucho más allá de un asunto de escala de producción o tamaño, y tiene que ver con la existencia de una "identidad específica" que define y condiciona la existencia de la PP como un fenómeno económico social claramente diferenciado.

Esta identidad específica de la PP, que la microempresa comparte, se manifiesta en tres niveles:

- i) La prevalencia de una racionalidad económica basada fundamentalmente en el trabajo.
- ii) La existencia de relaciones laborales directas al interior de la unidad económica.
- iii) El doble atributo de trabajador-emprendedor de quienes las dirigen.

Al referirse al trabajo como elemento central de la

racionalidad económica de la pequeña producción. el autor plantea que las unidades económicas de la PP están conformadas por personas que articulan su accionar en torno a mantener y asegurar el funcionamiento de la unidad, productiva o de servicios, por cuanto esta constituye su propia fuente laboral. Sintetizando en pocas palabras la esencia de esta afirmación nos dice "... para quienes gestionan este tipo de unidades, el riesgo no es solamente perder dinero, sino quedar cesante...".

En relación con el segundo elemento, las relaciones laborales directas, se busca dejar de manifiesto, y quizás como reafirmación del primer elemento, que en estas unidades económicas el tipo de relación laboral tiene mayor significancia al momento de definir a la PP que otros factores propiamente económicos, como son el nivel de ventas o de capital, por ejemplo. En las unidades económicas de la PP las relaciones laborales son por sobre todo directas o familiares.

Y por último, es común y generalizado en la PP que el rol de emprendedor sea desarrollado por un trabajador directo, ya sea que este se considere individual o colectivamente.

Agregamos a lo anterior una segunda característica que es común tanto a la microempresa como a las otras manifestaciones de la PP, esto es la naturaleza de su inserción en la economía y la sociedad, que se identifica como "precaria y subordinada". Esto se traduce a juicio del autor " en una habitual marginación de los beneficios del mercado privado y público de servicios: crédito, asistencia técnica, subsidios y transferencias de diverso tipo, capacitación, desarrollo tecnológico, etc".

Esta característica de subordinación implica que las

unidades económicas del sector de la PP, son por lo general, transferidoras netas de recursos a otros sectores económicos. Por ejemplo: obteniendo materias primas a precios sustancialmente superiores a los que acceden las empresas del sector moderno; accediendo a créditos informales con tasas de interés considerablemente mayores a las vigentes en el mercado formal; vendiendo sus productos o servicios a precios inferiores a los de mercado (por su escasa capacidad de negociación): a través de la autoexplotación al no considerar en los costos el valor del trabajo incorporado a los productos, etc.

Vistas las características en común de la actividad microempresarial con las otras manifestaciones de la PP, corresponde hacer notar que es lo que la diferencia.

Al respecto, el autor centra su tesis en la existencia de una identidad social claramente definida para las diversas actividades que conforman la PP con la excepción de la actividad microempresarial, " En efecto, tanto el caso de los agricultores campesinos como en el de los pescadores artesanales y en el de los pirquineros, existen largas tradiciones, formas culturales de organización social, productiva y de representación; así como historias de luchas, conquistas y retrocesos sociales.

El conjunto de estos factores le otorga en cada caso, una identidad muy propia y definida"². Desde esta perspectiva la microempresa se define, dentro del marco de la Pequeña Producción, como una actividad propia del sector urbano correspondiente a la producción manufacturera, de construcción y servicios (con excepción del servicio doméstico personal), con un carácter más bien emergente y que por ende no ha desarrollado

² Calderón , (ob. cit.)

aún, plenamente, una identidad social propia.

La anterior aproximación, a la cual adscribimos plenamente, nos permite configurar en términos generales a la microempresa. A modo de complementación del enfoque anterior, recogemos una visión que pone énfasis en el carácter fenomenológico del concepto, es decir que significado asignamos cuando utilizamos el término microempresa.

1.2. Dimensión fenomenológica del concepto microempresa.

Este segundo enfoque es desarrollado somera, pero claramente, por Libero van Hemelryck, en la presentación de la Revista Propositiones N°23 dedicada al tema "Microempresa y Desarrollo"³.

Para el autor la microempresa es una empresa muy pequeña, entendiéndola a la empresa como una acción de emprender y cosa que se emprende, de esta forma nos deja de manifiesto que dentro de los lineamientos del modelo económico vigente la microempresa sería resultado del mismo proceso de acción que una empresa de mayor tamaño. Al respecto aclara "...el tamaño de la empresa se refiere por un lado a la acción, y por otro, a una cosa que se emprende y un resultado que se desea lograr, considerando a la empresa como una unidad de control y decisión."

En el desarrollo de su idea, Libero van Hemelryck, se aproxima y complementa el enfoque de Calderón, en lo relacionado con aquella característica común a los diversos estamentos componentes de la PP, y en particular a la microempresa, que

³. van Hemelryck, Libero.: Revista Propositiones N°23, pp 13-15, Ediciones Sur, Santiago 1993.

dicen relación con las relaciones laborales directas y el doble atributo de emprendedor-trabajador directo de los gestores de las unidades económicas de la PP.

El autor menciona que existe un claro predominio de una visión capitalista de la empresa, en que se considera al capital y al trabajo como elementos constituyentes, pero subordinando el trabajo al capital. De esta forma, son los dueños del capital los que constituyen la empresa, definen el sistema de toma de decisiones y contratan el trabajo de terceros.

Desde esta perspectiva la empresa estaría constituida por "decisión makers" y "decisión takers", los primeros son los que toman decisiones y/o controlan el proceso de toma de decisiones, y los segundos, los trabajadores, serían objeto de la toma de decisiones. Esta conceptualización, permite clasificar a las empresas, en general, en tres categorías:

- 1a. Las empresas que dependen de una persona o de un grupo de personas, que no trabajan físicamente en la empresa, pero delegan una parte del control del proceso de toma de decisiones en terceros, un ejemplo claro, las sociedades anónimas.

- 2a. Las empresas que dependen de una o más personas, que sí trabajan físicamente en la empresa, pero vinculados directamente con el proceso de toma de decisiones. Contratan y realizan un control directo sobre los trabajadores. Ejemplo: Las empresas pequeñas y medianas donde sus dueños trabajan en la función administrativa y de control.

3a. Las empresas donde las personas que trabajan son dueños y trabajadores directos, vinculados con el proceso de producción del bien o servicio, es decir trabajan en el ámbito de los "decisión makers" y los "decisión takers", no existiendo una clara distinción entre ambos ámbitos de acción. Ejemplo: las empresas familiares, las microempresas, las empresas de trabajadores.

En función de la búsqueda de la configuración del objeto de nuestro estudio, podemos decir que al hablar de microempresa nos referimos directamente, a aquella que se ubica en la tercera categoría del enfoque anterior, es decir aquellas unidades económicas en donde es posible encontrar el rol emprendedor-trabajador directo ("decisión makers"- "decisión takers") en una o un grupo de personas.

Creemos importante mencionar, que esta tajante definición obedece al hecho de que se hace absolutamente necesario depurar la definición, por cuanto, podríamos catalogar como microempresa a una pequeña unidad económica que se encuentre en algunas de las otras dos categorías mencionadas; no obstante, aquellas no son de interés del presente estudio, debido a que el objetivo central del mismo es configurar una caracterización del sector de la PP manufacturera o de servicios de carácter urbano más marginado de los "beneficios" del sistema económico vigente. Desde esta perspectiva nos atrevemos a agregar un "apellido" al objeto de nuestro estudio y denominarlo como microempresa popular.

Creemos importante, dejar en claro a que nos referimos con el concepto "popular"; por popular entendemos, en general, a las diversas manifestaciones, sociales, culturales y económicas de aquel sector de la sociedad marginado de los "beneficios" del

sistema económico vigente, que se producen como resultado de la búsqueda de soluciones a sus carencias en los diversos ámbitos de las necesidades humanas esenciales: alimentación, vivienda, salud, educación, trabajo, comunicación, desarrollo personal, recreación, etc.

En el caso particular que nos atañe, por popular, entendemos la organización de los más pobres y de los sectores de menor ingreso de las capas medias de la sociedad, en torno a dar solución a sus necesidades de empleo y/o desarrollo personal, a través de la autogestión de pequeñas unidades económicas productoras de bienes o servicios, insertas más o menos precariamente en el circuito de mercado. Es decir, en lo que sigue desde este estudio, consideraremos lo popular como una cualidad intrínseca del fenómeno microempresarial, por tanto el término microempresa se referirá siempre a la microempresa popular.

1.3. Microempresa y sector informal.

Otra vertiente importante a destacar, en torno al concepto de microempresa, es aquella que pone un mayor énfasis en las características netamente económicas del fenómeno, para ello recurriremos a la definición que desarrolla Jaime Mezzera en su artículo "Experiencias de apoyo al sector informal urbano".⁴

Al respecto el autor define "sector informal urbano", destacando que conceptos como "microempresa" o "economía popular" dan cuenta del mismo fenómeno, como a un conjunto de unidades productivas de baja capitalización. En forma más precisa,

⁴. Mezzera, Jaime: "Experiencias de apoyo al sector informal urbano", Revista Propositiones Nº23, pp 66-83, Ediciones Sur, Santiago 1973.

menciona: " El concepto de sector informal urbano que usamos en PREALC se refiere a un conjunto de unidades productivas, con muy escaso acceso a capital, en que se ocupa la mayor parte del excedente de oferta de trabajo urbano"⁹.

La carencia de capital implica que estas unidades productivas suelen usar técnicas de producción obsoletas, en relación o contraposición con el "sector formal" o moderno de la economía, y que es muy difícil que puedan acceder a tecnología moderna por cuanto se ven enfrentados a un mercado de capitales imperfecto, en que solo se presta contra garantías reales. En consecuencia para poder competir con las reducciones de costos que conlleva la utilización de tecnología moderna, deben reducir sus ingresos laborales al tiempo que pagan altos intereses por el capital al que tienen acceso, conformando un círculo fatídico que no les permite abandonar su condición de informalidad (o de sector atrasado).

En otras palabras, las unidades productivas del sector informal urbano enfrentan una relación de precio de factores mayor a la que enfrenta el sector moderno lo que redundaría en una relación capital-trabajo mayor en este último sector, y es por esta razón que el sector moderno genera niveles de productividad e ingresos mayores que el sector informal urbano.

Otro autor, Oscar Mac-Clure ¹⁰, al hablar de las características del sector de la Pequeña Producción, del cual la microempresa popular forma parte, menciona que a pesar de que la composición del sector muestra una gran heterogeneidad, es

⁹. Mezzera, (ob. cit.)

¹⁰. Mac-Clure, Oscar; "Los pequeños productores en la economía", Revista Proposiciones N°23, pp 84-96, Ediciones SUR, Santiago 1993.

posible encontrar un mínimo común denominador para todos los subsectores que lo conforman y esto es, que "presentan niveles de productividad considerablemente menores, salvo en rubros específicos a los alcanzados por los sectores más modernos de la economía". Los elementos que explican la "asimetría" existente entre el sector moderno de la economía y la PP son, una escasa capacidad empresarial y de gestión, desfavorable inserción en los mercados y la precariedad de los recursos productivos de que dispone: tecnología obsoleta y baja calificación de la mano de obra.

Al referirse a la microempresa, en particular, Mac-Clure menciona: " La mayoría de los análisis caracterizan a la microempresa por la producción de bienes o servicios a pequeña escala, con escasez de capital y con tecnologías relativamente precarias, ampliamente difundidas y extensivas en mano de obra. Se considera que el sector tiene un nivel de productividad en general inferior al de las empresas de mayor tamaño".

1.4. Dimensión cuantitativa del concepto microempresa.

En consideración de todo lo mencionado anteriormente estamos ya en condiciones de configurar claramente el objeto de nuestro estudio, faltando sólo agregar una variable cuantitativa, es decir los parámetros que configuran los límites dentro de los cuales es posible catalogar a una unidad económica como microempresa.

Las variables que se consideran son, el número de trabajadores, el nivel de ventas y el capital invertido.⁷

7. En concordancia con los parámetros considerados por el FOSIS en "Bases 6ª Licitación para Proyectos de Apoyo a la Microempresa. 1995". Noviembre de 1994.

En relación con el número de trabajadores se considera como microempresa a toda unidad económica que cuente con un máximo de 10 trabajadores, incluidos él o los propietarios y los familiares que participen en la actividad de la microempresa.

En cuanto a las ventas, estas no deben superar, en promedio durante los últimos seis meses, las 200 UF.

En relación con el capital invertido, se considera como microempresa, a aquellas que posean activos fijos de producción por un máximo de 1.000 UF, excluidos bienes raíces utilizados preferentemente como viviendas.

Es importante mencionar que las tres "condiciones" mencionadas son complementarias, es decir que para ser definida como microempresa una unidad económica cualquiera debe cumplir con todas y cada una de las condiciones expresadas.

1.5. La definición de microempresa.

Consideradas las variables cuantitativas que permiten medir si una actividad empresarial puede ser considerada microempresa o no, estamos en condiciones de definir el objeto de nuestro estudio.

Resumiendo, por microempresa entendemos:

La actividad productiva, manufacturera o de servicios, desarrollada por pequeñas unidades económicas del sector urbano, en las cuales es posible descubrir las siguientes características:

- a) Una racionalidad económica basada fundamentalmente en el trabajo.
- b) No han desarrollado plenamente una identidad social como sector.
- c) Poseen una precaria dotación de factores económicos, en general hablamos del uso de tecnologías obsoletas y/o ampliamente difundidas, y una baja calificación laboral.
- d) Se insertan precariamente en el mercado.
- e) Desarrollan, al interior de la unidad económica, relaciones laborales directas.
- f) El rol de emprendedor-trabajador directo, se confunde en una, o e un grupo de personas.
- g) Muestran una productividad e ingresos, relativamente, menores a los del sector moderno de la economía.
- h) Tienen ventas promedios inferiores a las 200 UF mensuales, inversión en activo fijo no superior a 1.000 UF y una dotación de trabajadores entre 1 / 10 personas (incluido el o los propietarios y familiares que trabajan en la unidad económica).

2. MICROEMPRESA Y DESARROLLO.

La discusión en torno a la relación microempresa-desarrollo se ha extendido en función de tres aspectos, que a nuestro parecer, son centrales en la búsqueda del rol que la microempresa juega en el proceso de desarrollo, estos aspectos o visiones son:

- * Enfoque convencional o estructuralista.
- * Enfoque alternativo.
- * Enfoque modernista.

2.1 El enfoque convencional o estructuralista.

Este enfoque pone énfasis en la existencia de una asimetría estructural en la economía, dando cuenta de la existencia de dos grandes "sectores productivos", uno "formal" o moderno y otro "informal" o atrasado, dirigiendo el análisis bajo la misma directriz del antiguo modelo de centro dominante (sector moderno) y periferia subordinada (sector informal).

El sector formal o moderno se caracteriza fundamentalmente por su capacidad de inserción a las corrientes más dinámicas del desenvolvimiento económico global, incorporando en sus procesos los avances tecnológicos y dando cuenta oportuna y eficientemente de las variaciones y tendencias de los mercados, acaparando y reproduciendo la riqueza del oligopolio financiero nacional.

Por otra parte, el "sector informal", del cual la microempresa forma parte, se caracterizaría primordialmente por

su inserción precaria y subordinada en la economía, utilizando en sus procesos tecnologías obsoletas o ampliamente difundidas y que requieren baja calificación laboral para su utilización, absorbiendo de esta forma a aquella parte de la fuerza de trabajo marginada del sector moderno con particular fuerza en las etapas recesivas del ciclo económico, todo esto explicaría la baja productividad, y por ende el bajo nivel de ingresos, del sector en comparación con el sector moderno.

Lo anterior no significa que sector moderno y sector informal existan como entes aislados y en donde el segundo, sea tan sólo un mero receptor del "residuo de factores económicos" de la dinámica modernizadora del primero; sino, que el grado de articulación o de relación que se establece entre ambos sectores es desfavorable y subordinado para el sector informal.

En primer lugar podemos observar que el sector informal, en términos generales, es un importador de tecnología del sector moderno, dado que su baja productividad e ingresos no le permiten capitalizar y por ende desarrollar tecnologías propias; por otro lado, la mayor parte de los insumos utilizados en los procesos productivos del sector provienen del sector moderno, así como también se originan en el sector moderno la mayoría de los bienes y servicios de consumo que demandan las familias que viven de los ingresos del sector.

Cabe preguntarse, de que forma el sector informal financia estas "importaciones" desde el sector moderno, y la respuesta inmediata es que necesariamente el sector informal debe "exportar" parte importante de su producto al sector moderno, esta exportación se da principalmente a través de la producción de bienes y servicios para los trabajadores asalariados de

menores ingresos de dicho sector y en menor medida a través de la producción de bienes y servicios para el sector por medio de la subcontratación. Lo importante de todo esto, y lo que explica la precariedad para el sector informal de esta relación intersectorial, es que los "términos del intercambio" le son desfavorables, o en otras palabras, el sector informal es un transferidor neto de recursos hacia el sector moderno.

Cuando se habla de subordinación, nos referimos principalmente al hecho fácilmente demostrable del dominio de las decisiones en uno y otro sector. En palabras de Mezzera⁷, "...el sector moderno toma decisiones de producción, precios, empleo e ingresos laborales sin prestar mayor atención al sector informal urbano, es decir, sin que la existencia de un sector informal urbano algo mayor o menor, o con ingresos algo menores o mayores, sea un elemento importante en la toma de decisiones del sector moderno sobre las variables mencionadas. Por su parte el sector informal urbano se adapta como puede a las decisiones del sector moderno."

Esta relación de subordinación puede ser observada en lo referente a la relación entre el empleo y el ingreso en uno y otro sector. En general se observa, que cuando el empleo moderno y el salario moderno aumentan:

- * Aumenta la masa salarial del sector moderno,
- * lo que implica un aumento del ingreso total del sector informal urbano,
- * el aumento del empleo en el sector moderno hace disminuir el empleo en el sector informal (se espera que un empleo en el sector moderno es de mayor interés para un asalariado o

7. Mezzera, (ob. cit.)

trabajador por cuenta propia del sector informal urbano)

- * el mayor ingreso del sector informal urbano y el menor número de empleos implican que el ingreso medio del sector sube.

Se espera que en una de las fases contractivas del ciclo económico el comportamiento descrito sea simétrico:

- * Disminuye la masa salarial del sector moderno.
- * lo que implica una disminución del ingreso total del sector informal urbano,
- * la disminución del empleo moderno empuja al incremento del empleo informal,
- * el aumento del empleo, en forma paralela a la disminución del ingreso global del sector informal implica una caída en el ingreso medio del sector.

No obstante lo anterior, es importante destacar que este comportamiento afecta en diverso grado a los diversos segmentos que componen el sistema informal urbano por cuanto se admite la heterogeneidad al interior del sector informal. identificando un "sector informal urbano alto" y un "sector informal urbano bajo", compuesto fundamentalmente por los trabajadores por cuenta propia.

Ambos sectores serían "afectados" en diversos grados por las variaciones del ciclo económico, el "sector alto" se aproximaría más al comportamiento del sector moderno en las variaciones del ciclo económico, en tanto el "sector bajo" sería anticíclico en empleo y procíclico en ingresos, es decir, en este último sector ante una contracción de la actividad económica del sector moderno (baja del empleo y disminución de ingresos), se observaría un

incremento del empleo y una disminución del ingreso medio; ante una expansión, el "sector bajo", disminuiría el empleo e incrementaría su ingreso medio.

Creemos importante mencionar que lo dicho anteriormente se ha demostrado empíricamente en estudios realizados en Costa Rica, Panamá y Uruguay, y que son mencionados en el artículo de Mezzera (ob. cit.), también se puede mencionar como sustento de esta tesis el caso de la microempresa en Perú, al respecto, Eliana Chávez, investigadora peruana, nos dice: "Los estudios realizados sobre la microempresa en el Perú, demuestran el importante papel que juega en el desarrollo nacional, principalmente en la generación de empleo y absorción de la fuerza laboral excluida del sector moderno"⁷.

En el caso chileno, Mac-Clure¹⁰ manifiesta, basándose en un estudio realizado por MIDEPLAN¹¹, que "nada permite confirmar la idea de que el surgimiento de las microempresas obedecería a un comportamiento anticíclico, como una forma de hacer frente a las crisis y recesiones económicas; la relación entre los periodos económicos y el surgimiento de las microempresas variaría según los rubros". No obstante, creemos que la afirmación anterior, suponiendo la validez de la misma, no contradice ni niega la tesis del enfoque convencional, por cuanto este admite la heterogeneidad al interior del sector informal.

También con respecto al caso chileno encontramos una

⁷. Chávez O, Eliana; " La microempresa en el Perú: programas y políticas en el marco del ajuste", Revista Proposiciones Nº23, Ediciones Sur, Octubre de 1993.

¹⁰. Mac-Clure, (ob. cit.)

¹¹. MIDEPLAN, "Microempresas e Informalidad", 1993.

investigación desarrollada por Alicia Ximena Leiva¹², en relación con el vínculo existente entre sector informal y las variaciones ocurridas en los índices de producción y desempleo en el periodo 1976-1989, al respecto las conclusiones de su estudio nos dicen lo siguiente:

- * El sector informal es un fenómeno de tipo estructural. La estabilidad de las cifras así lo demuestra. Alrededor de un 25% de la fuerza de trabajo total, y 28% de los ocupados, con escasas variaciones coyunturales, formarían parte del sector informal.

- * Al separar el sector informal en sus componentes urbano/rural se concluye que el sector informal urbano, especialmente la microempresa, está relacionado positivamente con el nivel de actividad, lo que significa que sus integrantes realizan actividades complementarias al sistema productivo (producción procíclica), mientras que el rural, está asociado negativamente con el producto (producción anticíclica).

- * Sucede lo mismo en el caso del desempleo: el sector informal urbano está inversamente relacionado con el desempleo abierto. Esto es, el aumento del desempleo no induce a un crecimiento de las actividades de los trabajadores informales de la ciudad. Sin embargo sí las induce en el campo, pues se observa una asociación positiva entre el desempleo y las actividades informales.

¹². Leiva, Alicia Ximena; " El sector informal en Chile: análisis de sus componentes y mediciones posibles", Revista Estadística & Economía Nº5, Instituto Nacional de Estadísticas, Diciembre de 1992.

En resumen, podemos decir, que desde el punto de vista del enfoque convencional, la actividad microempresarial formaría parte de lo que se ha denominado sector informal urbano, y que en términos generales, este se relaciona precaria y subordinadamente con el sector moderno de la economía, dando cuenta de esta forma de la existencia de una heterogeneidad estructural en la economía. La precariedad de esta relación se manifiesta a través de la transferencia neta de recursos desde el sector informal hacia el sector moderno; en tanto la subordinación queda demostrada a través del comportamiento dependiente de las variables ingreso-empleo del sector informal ante las variaciones en el ciclo de actividad económica del sector moderno.

2.2. El enfoque alternativo.

El segundo enfoque mencionado, al que hemos denominado enfoque alternativo, pone énfasis en el potencial de desarrollo de la informalidad: su especial capacidad para optimizar recursos, y no en la precariedad de sus recursos ni de su subordinación al ritmo de actividad del sector moderno.

A modo de introducción al planteamiento de este enfoque, presentamos un breve esbozo desarrollado por Martín Hopenhayn¹³. Este autor destaca que los elementos fundamentales que encontramos en las diversas vertientes que alimentan esta posición dicen relación con:

- * La relevancia del trabajador informal, visto como actor central o nuevo actor en un proceso de cambio estructural.

¹³. Hopenhayn, Martín; "Nuevos enfoques sobre el sector informal". Revista Pensamiento Iberoamericano Nº12, pp 423-428, ICI-CEPAL, Madrid 1988.

- * Lo informal visto como manifestación de una crisis profunda, en el estilo de desarrollo vigente, pero también como la señal de una nueva forma de convivencia y de relación social.

- * La revalorización de los informales como sujetos de una anhelada "democracia social" o democracia de lo cotidiano.

- * Y por último, el intento de recrear o construir una nueva economía política desde la racionalidad de los informales.

Creemos importante destacar el amplio espectro de actividades que cae bajo el alero de lo informal, en el contexto del presente enfoque, encontrándonos con realidades y formas de acción que ya hemos diferenciado en la búsqueda de una definición para el objeto de nuestro estudio. Por tanto el sendero que habremos de seguir para dilucidar en forma más precisa la relación entre microempresa y desarrollo, es el de aquel autor que, a nuestro juicio, se aproxima de mejor forma a una relación que tiene que ver más directamente con el interés del presente estudio.

El autor escogido para nuestro fin es Luis Razeto y su trabajo "Las empresas alternativas"¹⁴ (quien por lo demás posee una prolifera obra al respecto y de gran interés para aquellos-as- que deseen profundizar el planteamiento de este enfoque).

Razeto centra sus investigaciones en lo que el denomina

¹⁴. Razeto M., Luis; "Las empresas alternativas", Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago. Julio de 1990.

"economía de solidaridad" o "sector solidario de la economía", la que se constituye de un conjunto de organizaciones y actividades estructuradas en base a alguna modalidad de cooperación, comunidad, colectividad, coordinación o colaboración. a este grupo de modalidades de acción conjunta se le denomina "FACTOR C".

El "factor C" puede ser considerado como un factor económico más por cuanto la acción y gestión conjunta, presente al interior de la unidad económica, tiene efectos concretos y tangibles sobre el resultado de la operación económica: " En síntesis, el "factor C" significa que la formación de un grupo, asociación o comunidad, que opera cooperativa y coordinadamente, proporciona un conjunto de beneficios a cada integrante, y un mejor rendimiento y eficiencia a la unidad económica como un todo, debido a una serie de economías de escala, economías de asociación y externalidades, implicadas en la acción común y comunitaria" (Luis Razeto, ob. cit.).

La presencia del "factor C" se constituye así en el elemento que diferencia al sector solidario de los otros sectores de la economía, los otros sectores identificados por Razeto son el sector de intercambios y el sector regulado.

El sector de intercambios se constituye por los sujetos económicos, actividades y flujos donde se establecen relaciones de intercambio¹⁵. Por su parte el sector regulado, se constituye en base a relaciones de tributación o jerárquicas y se

¹⁵. "En los intercambios los sujetos se presentan el uno ante el otro como propietarios de determinados bienes o servicios que están dispuestos a transferir, y a la vez como interesados en adquirir otros bienes que actualmente son poseídos por otro" (Luis Razeto, ob. cit.)

le identifica en forma más precisa como "sector público"¹⁴.

Es importante mencionar que el autor resalta que esta clasificación tiene un sesgo claramente analítico por cuanto en la realidad no se encuentran siempre separados, sino que se mezclan y entrelazan, por cuanto "cada sujeto económico, cada empresa, cualquiera sea el sector donde se halla adscrito preferentemente, de hecho actúa y establece relaciones de todos los tipos, en alguna medida. Así, por ejemplo, una empresa cooperativa adscrita predominante en el sector solidario, efectúa compra-ventas (relaciones de intercambio) y paga impuestos (relaciones de tributación)" (Luis Razeto, ob. cit.).

CUADRO Nº1
SECTORES DE LA ECONOMIA

| CRITERIO | CATEGORIA ORGANIZADORA | TIPO DE RELACION ECONOMICA | FORMA DE PROPIEDAD |
|---------------------|------------------------|---|---|
| SECTOR | | | |
| SECTOR SOLIDARIO | TRABAJO | COOPERACION COMENSALIDAD DONACIONES | COMUNITARIA COOPERATIVA PERSONAL REPARTIDA |
| SECTOR INTERCAMBIOS | CAPITAL | INTERCAMBIOS | PRIVADA INDIVIDUAL ACCIONARIA |
| SECTOR REGULADO | ADMINISTRACION | TRIBUTACION ASIGNACION JERARQUICA | ESTATAL INSTITUCIONAL |

FUENTE: Razeto, Luis (ob. cit.)

El criterio principal que se ha utilizado para distinguir la composición de los sectores es el tipo de relaciones que se

¹⁴.- "Las relaciones de tributación, en efecto, son aquellas que implican flujos de bienes y servicios económicos que proceden de los miembros del Estado o de una institución, y que son recibidos por un órgano o centro recolector o decisional que lo representa, distinto de los sujetos que tributan" (Luis Razeto, ob. cit.)

establecen en y entre las unidades económicas; no obstante, es posible complementar esta distinción en función de otros dos criterios utilizados en el análisis efectuado por Razeto. Estos son, las categorías que organizan y las formas de propiedad que se establecen en las unidades económicas. La conformación de los tres sectores en función de los tres criterios establecidos se visualiza en el Cuadro N°1.

Hasta aquí hemos desarrollado en forma sintética el planteamiento de Razeto en relación al sector de la economía solidaria, al cual pertenecería o del cual formaría parte algún segmento o tipo de microempresa, en función de la definición previamente construida. Para concretizar en forma más precisa la relación existente entre el planteamiento hasta ahora expuesto y el objeto de nuestro estudio, nos remitiremos a la composición del sector de la economía solidaria.

Razeto menciona como los exponentes principales del sector: la economía de las donaciones institucionales, las empresas autogestionadas de trabajadores, las cooperativas, la economía familiar, la economía de comunidad campesina y las organizaciones económicas populares.

Por lo tanto podemos decir, que un segmento más o menos importante, por cuanto no se cuenta con información suficiente para determinar la magnitud exacta, de la microempresa popular forma parte del sector de la economía solidaria, en particular hablamos de las microempresas familiares, de trabajadores y de los talleres solidarios de subsistencia; no obstante, lo contrario no es cierto, como muchas veces suele mencionarse, es decir, microempresa popular no es necesariamente sinónimo de economía solidaria.

Desde la perspectiva que nos interesa en el presente punto, es decir la relación entre microempresa y desarrollo, se daría de la siguiente forma: La microempresa popular que forma parte de la economía solidaria se puede definir en términos generales como, pequeños grupos que se organizan colectivamente para autogestionar empleos e ingresos necesarios para garantizar el acceso a elementos de supervivencia que no pueden obtener de ninguna otra forma. O mejor dicho, para autoabastecerse de empleos e ingresos, que les permitan suplir las carencias que los aquejan como resultado de un sistema económico desequilibrado, que quita ostensiblemente más de lo que da a amplios e importantes sectores de la población.

Es esta inserción desfavorable la que gatilla la riqueza de estas pequeñas unidades económicas, en el sentido de sus potencialidades para "trascender su propio origen como estrategia de supervivencia y constituir un aporte real a una estrategia alternativa de desarrollo" (Martín Hopenhayn. ob. cit.) .

Esto último no significa limitar el desarrollo a estos actores económicos, sino reconocer la existencia y la importancia de los mismos junto a otros actores tradicionalmente priorizados (asalariados, profesionales y empresarios). La importancia de este sub-sector de la economía solidaria en un proceso de desarrollo sustentable se fundamenta en la existencia de miles de personas que alcanzan la subsistencia sin recurrir a la acción asistencialista del Estado ni a la dependencia de empleadores privados, en la capacidad de estas organizaciones para movilizar recursos económicos anteriormente inmovilizados, permitiendo a trabajadores menos calificados encontrar ocupación, y empleando estructuras flexibles que permiten el empleo de tiempos parciales o discontinuos; pero quizás, lo más relevante, a juicio de

Razeto, esta en el hecho de que estas unidades económicas logran poner en actividad capacidades creativas, organizativas y de gestión que se encuentran socialmente diseminadas y que no han sido aprovechadas económicamente, es decir se manifestaría una incipiente "empresarialidad popular" que contiene en si misma un importante potencial de desarrollo.

En resumen, este enfoque nos permite visualizar a parte de la microempresa como potencial de desarrollo alternativo, que centra su accionar en una gran creatividad, que le permite movilizar recursos económicos "desperdiciados o desahuciados" por el sector de intercambios, y que se articula en torno a relaciones y categorías organizadoras claramente diferenciadas, sustentándose en valores de solidaridad y centralidad del trabajo que convierten a las personas en sujetos y no meros objetos del desarrollo.

2.3. El enfoque modernista.

El tercer enfoque, al que hemos denominado enfoque modernista, pone el énfasis en los cambios que están ocurriendo, en términos globales, en la organización de la producción, cambios que representarían una oportunidad de desarrollo para la PYME y la microempresa.

Desarrollaremos brevemente este enfoque basándonos en el planteamiento de Alvaro Díaz¹⁷.

El autor comienza el desarrollo de este planteamiento

¹⁷. Díaz, Alvaro: "Nuevas tendencias de la industria en América Latina: Cadenas productivas, PYME y especialización flexible", Revista Proposiciones Nº23 pp 40-65. Ediciones Sur, Santiago 1993.

criticando la incapacidad del enfoque convencional para visualizar alternativas de desarrollo para la PYME y microempresas, quedándose en la descripción de una situación de dualismo industrial en donde el carácter marginal o atrasado, en contraposición al sector moderno, de este tipo de empresas se presenta casi como algo fatídico, en palabras del autor: "Así puestas las cosas, la fórmula sería sencilla: dejar que el mundo de las grandes empresas continúe su marcha y modernizar al mundo de las PYME que estarían sumidas en el atraso. Un enfoque de esta naturaleza olvida la creciente articulación entre ambos mundos industriales, así como las crecientes mallas que se tejen con el sector terciario y primario".

Este proceso de "creciente articulación entre ambos mundos" tendría su origen en las transformaciones de las economías latinoamericanas, esta transformación se manifestaría principalmente por los procesos de desestructuración, el surgimiento de nuevas estructuras y la reestructuración de las clases trabajadoras.

El proceso de desestructuración sería el resultado de una "intensa fase de reestructuración" del capitalismo latinoamericano, que se manifiesta en un periodo de transición económica social, que generaría procesos simultáneos de desestructuración y reestructuración económica-social. Esto significa la declinación y desaparición de estructuras productivas sociales, se menciona como ejemplo la minería del carbón en la Octava Región y la industria automotriz en Chile, y el surgimiento de otras nuevas, vinculadas a nuevos servicios productivos y financieros e industrias de exportación.

Como consecuencia de este proceso de desestructuración se

daria el surgimiento de nuevas estructuras, y juicio del autor es posible identificar el nacimiento de dos nuevas estructuras industriales. La primera perteneciente a las plantas industriales que producen bienes industriales mediante procesos continuos, asociadas al auge del sector primario-exportador que orienta su producción principalmente al sector externo. Las ramas que más se han desarrollado son celulosa, papel, harina de pescado, cobre refinado, vidrio, acero, algunos alimentos y jugos concentrados. La segunda pertenece a las manufacturas estandarizadas, fabricadas mediante procesos seriados, en grandes y pequeños lotes y orientadas tanto al mercado interno como a mercados externos.

Las primeras estructuras surgieron como megaproyectos pertenecientes a grandes grupos económicos, en tanto en las segundas encontramos algunas nuevas inversiones como también plantas viejas que sobrevivieron al proceso de ajuste estructural.

El autor continúa describiendo una serie de características de las antiguas plantas y los procesos que vivieron aquellas que lograron resistir el ajuste estructural, para desembocar en el resultado esencial de todo este proceso de ajuste que es, el aumento del control empresarial sobre la mano de obra y por sobre todo, la flexibilización del uso de la fuerza de trabajo.

El proceso de reestructuración ha implicado, además, profundos cambios en la composición de la clase trabajadora, implicando el surgimiento y desaparición simultánea de nuevas y viejas categorías de trabajadores en diversas ramas y regiones productivas. Dentro de las nuevas categorías encontramos por ejemplo, los temporeros del campo, los trabajadores a domicilio.

temporeros urbanos, los talleres al interior del hogar, los subcontratistas, etc. De todas estas nuevas expresiones muchas tienen que ver con pequeñas y microempresas.

En resumen, Alvaro Díaz advierte el surgimiento y consolidación de una nueva organización industrial sustentada en el principio de la flexibilización en el uso del trabajo humano. Este cambio representaría para las nuevas categorías trabajadoras, principalmente las asociadas a la autogestión, más que una amenaza de marginación, una oportunidad de desarrollo.

2.4. Elementos analíticos bases para una estrategia de desarrollo del sector microempresarial.

La diversidad en el punto de partida de los tres planteamientos antes expuestos, nos permiten configurar el sustento analítico para conformar una estrategia global de desarrollo para el sector microempresarial, planteando dos ámbitos de acción: Desde la microempresa y para la microempresa, estas dos grandes áreas de acción se pueden esquematizar por medio del método de la FODA^{1a}, atendiendo que la acción debería apuntar al desarrollo y consolidación de sus fortalezas y oportunidades, y a la superación y control (aminoramiento) de sus debilidades y amenazas.

2.4.1. La acción desde la microempresa.

Definimos la acción desde la microempresa, como al conjunto de esfuerzos orientados a intervenir positivamente en los aspectos relacionados con las características y condiciones del

^{1a}. Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

quehacer microempresarial que le son endógenos, o vinculados con la microempresa en sí, en términos concretos nos referimos a aquellos elementos consignados como fortalezas y debilidades (ver Cuadro N°2).

Con respecto a las fortalezas, se debe intervenir para potenciar y consolidar, el rol que juega la microempresa en la generación de empleos para aquel segmento de la fuerza de trabajo urbana con menor calificación, o con menores posibilidades de inserción en el mercado laboral del sector moderno de la economía, nos referimos principalmente a los trabajadores por cuenta propia, jóvenes, mujeres y personas de la tercera edad.

Para ello, se hace necesario mejorar la calidad del empleo en el sector e incrementar la productividad del trabajo; implementar programas de formación microempresarial, acondicionados a la realidad del sector, en técnicas modernas e innovadoras de gestión empresarial, en la idea de potenciar aquello que Razeto (ob. cit.) a definido como "empresarialidad popular"; y por último, rescatar, difundir y reproducir, la vigencia y valor, de patrones culturales y valoricos propios, desarrollados por algunas unidades económicas del sector, en torno a la centralidad del trabajo, la solidaridad y la cooperación, como un estilo de desarrollo más humano, ética, social y económicamente sustentable, en contraposición al modelo vigente.

En relación a las debilidades, los esfuerzos deben orientarse a contrarrestar, aminorar o superar, según corresponda y sea posible, aquellas condicionantes de carácter negativo para el desarrollo de la actividad, como son la precariedad tecnológica y la carencia de una identidad política, social y

económica plenamente desarrollada.

CUADRO Nº2
ELEMENTOS PARA EL DISEÑO
DE UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO PARA EL SECTOR MICROEMPRESARIAL.

| FORTALEZAS | AMENAZAS |
|---|---|
| <p>1) La capacidad para utilizar creativamente recursos "desperdiciados" por el sector moderno [Enfoque alternativo].</p> <p>2) La existencia en algunos segmentos del sector de organizaciones sustentadas en valores de la economía solidaria, lo que nos permitiría pensar en la microempresa como potencial de un desarrollado centrado en las personas (Enfoque alternativo)</p> | <p>1) La subordinación política y económica del sector ante la orientación o dinámica autónoma del sector moderno de la economía (Enfoque convencional)</p> |
| DEBILIDADES | OPORTUNIDADES |
| <p>1) La carencia de una identidad política, social y económica, asimétricamente a lo que ocurre con categorías trabajadoras que declinan o desaparecen [Enfoque modernista].</p> <p>2) La precariedad de sus recursos tecnológicos (gestión y sistemas productivos) [Enfoque convencional]</p> | <p>1) La manifestación de una nueva organización industrial que permite el surgimiento y consolidación de pequeñas unidades productivas, integradas y no marginadas del sector moderno (Enfoque modernista).</p> <p>2) La preocupación creciente por parte de los organismos del Estado por fortalecer la acción y rol económico del sector.</p> |

Respecto a la precariedad tecnológica de la microempresa, compartimos el planteamiento del enfoque convencional en cuanto a que esta característica obedece a la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas, por tanto sería una condicionante intrínseca al "desarrollo económico" de nuestras economías; no obstante, estimamos que este estilo de desarrollo es técnica y éticamente insostenible, y que merma o restringe, la superación de las condiciones de vida de importantes y crecientes segmentos de la sociedad. Por tanto, planteamos que se hace

absolutamente necesario realizar esfuerzos tendientes a redistribuir socialmente los avances tecnológicos, focalizando los programas vigentes (ejemplo FONTEC) e impulsando la investigación y desarrollo de tecnología apropiada a la especificidad del sector microempresarial, ya sea a través de los organismos técnicos del Estado, del sector privado y/o las universidades.

La ausencia de una identidad colectiva propia y claramente definida del sector microempresarial, atenta y retrasa el desarrollo del mismo, por cuanto su inexistencia como actor social, no le permite, en primer término, participar de la red de negociaciones que se establecen en torno a las regulaciones y compensaciones que cada actor o sector del sistema económico requiere o busca en pos de sus propios beneficios y/o existencia; y en segundo término, no existe como ente social, que pueda participar activa y autónomamente como interlocutor válido en las conversaciones referidas a la definición de políticas y programas de fomento para el sector.

Por tanto, la superación de esta carencia, alentando la asociatividad microempresarial, es un objetivo de desarrollo inmediato que debería ser abordado en forma sistematizada por los organismos de fomento, públicos y privados. Es importante, hacer notar que por asociatividad microempresarial entendemos tanto las agrupaciones de microempresarios como las de microtrabajadores, ya sea por rama de actividad, localidad u otro factor de aglutinamiento.

2.4.2. La acción para la microempresa.

En primer término, estimamos que el surgimiento de una nueva

organización industrial basada en la flexibilización en el uso del factor trabajo, y evidenciado en el fenómeno "outsourcing" o subcontratación de partes del proceso productivo, constituye una oportunidad de desarrollo para el sector microempresarial, por cuanto permite articular la acción de la microempresa con las empresas del sector moderno de la economía. Esta relación permitiría infundir en la microempresa un mayor dinamismo permitiéndole así incrementar sus operaciones, incorporar innovación tecnológica, calificar a sus trabajadores, etc...

No obstante, pensamos que esta naciente articulación debe ser debidamente regulada, para sí prevenir e incluso suprimir una relación precaria para la microempresa. De no ser así la potencial oportunidad de desarrollo puede llegar a convertirse en una nueva forma de explotación y por ende de empeoramiento de las condiciones de vida de importantes segmentos de población.

En este sentido, pensamos que es necesario crear y desarrollar sistemas de información transparentes que permitan a los microempresarios y las empresas del sector moderno, una más eficiente coordinación en términos de potenciar la concurrencia perfecta de la oferta y demanda de productos y servicios interempresariales.

Con respecto a las amenazas para el desarrollo del sector, consignamos como tal, la subordinación política y económica del mismo ante la dinámica u orientación del sector moderno, asumimos como válido que esta relación de subordinación es derivada y sustentada a partir del estilo de desarrollo dominante, por tanto, la completa superación de la misma se aleja de un horizonte cercano y se acerca a la utopía.

No obstante, esto no es justificación para no tomar, a lo menos, una serie de medidas que aminoren o permitan mejorar la subordinación y precariedad de la microempresa, potenciando su desarrollo. Estas medidas deberían apuntar en primer lugar, como ya mencionamos anteriormente, a potenciar la existencia del sector microempresarial como un actor social representativo del que hacer económico nacional. En segundo término, a la creación de una estructura de fomento adecuada a la especificidad del sector, al respecto destacamos la vigencia de una variada gama de acciones orientadas en este sentido, por tanto cabría tan sólo medir el impacto que dichas acciones han logrado y readecuar, modificar o perfeccionar las mismas en función de los resultados de dicha evaluación.

que el promedio del sector, también muestran una remuneración media mayor, y un menor empleo familiar no remunerado.

Se observa una mayor división del trabajo y el uso de procesos administrativos básicos.

Establecen relaciones permanentes con otros agentes del mercado (proveedores, clientes, entidades financieras, organismos reguladores, organismos de apoyo, etc).

Enfrentan una demanda creciente por sus bienes.

Sus gestores tienden a la autocalificación, se muestran interesados por conocer el ambiente en que se desarrollan sus negocios, manejan información y proyectan el devenir de la empresa.

3.1.2. La microempresa de reproducción simple:

Tienen una limitada capacidad de generación de excedentes, no logrando desarrollar una capacidad de ahorro importante. No obstante, sus resultados financieros, les permiten mantenerse en una situación relativamente estable. Tienen un acceso restringido al financiamiento externo, y este se destina principalmente para solucionar problemas de liquidez, no tiene capacidad de inversión con recursos propios.

Utilizan por lo general tecnologías ampliamente difundidas u obsoletas, prevalece la utilización de herramientas y maquinaria artesanal. El nivel de calificación de sus recursos humanos es básico y escasamente especializado. las remuneraciones medias son cercanas al promedio del sector, se observa un uso importante de

3. TIPOLOGIA

El tipo es una construcción teórica, que agrupa manifestaciones o entidades que poseen rasgos o atributos comunes, dentro de un universo limitado por los parámetros o cualidades definidas por un observador.

3.1. Tipos de microempresa según su capacidad de acumulación.

En función de la definición anterior, y del marco del presente estudio, encontramos, a través de un análisis bibliográfico, la existencia de un consenso, entre diversos autores¹⁷, respecto de una clasificación de la microempresa, esta clasificación da cuenta de tres tipos:

- * Microempresas con capacidad de reproducción ampliada,
- * Microempresas con capacidad de reproducción simple, y
- * Microempresas de subsistencia.

3.1.1. La microempresa de reproducción ampliada:

Son unidades económicas capaces de generar excedente y ahorro, esta capacidad de ahorro les permite realizar inversiones con recursos propios, generando a la vez un acceso más expedito a fuentes de financiamiento externo.

Su equipamiento está constituido principalmente por maquinarias y/o por procesos de producción claramente definidos. Poseen recursos humanos más especializados y mejor calificados

¹⁷. van Hemelrick L.; Chavez, E. (ob. cit)

empleo familiar no remunerado, el número de trabajadores de este tipo de unidad económica es inferior al promedio del sector.

La división del trabajo no está claramente definida, utilizan un mínimo de procedimientos administrativos básicos.

Su relación con otros agentes del mercado es circunstancial, no desarrollan ni potencian relaciones estables.

Sus ingresos son altamente sensibles a la estacionalidad de la demanda por sus bienes.

Sus gestores no logran administrar su tiempo, no asisten a cursos de capacitación. La urgencia del día no les permite realizar proyecciones, aunque tienen expectativas positivas respecto al futuro crecimiento de la empresa y a la mejoría de su situación.

3.1.3. La microempresa de subsistencia:

No tienen ninguna capacidad de ahorro, generan ingresos insuficientes para la propia subsistencia de sus miembros, si poseen dotación inicial de capital, tienden a la descapitalización.

Su equipamiento es precario, siendo generalizado el uso de herramientas menores. Sus recursos humanos poseen baja calificación y reciben remuneraciones inferiores a la media del sector. En general, son trabajadores por cuenta propia, con baja capacidad de generar empleos remunerados para terceros, a lo más utilizan, en forma esporádica, empleo familiar no remunerado.

No utilizan ningún tipo de registro. No establecen acciones permanentes con otros agentes del mercado.

No enfrentan una demanda permanente por sus bienes o vicios.

No proyectan su accionar económico.

1. Tipos de microempresarios según su actitud frente al desarrollo de su actividad.

La anterior tipología pone el énfasis en la unidad económica o conjunto, no diferenciando en forma nítida a la microempresa microempresario, aunque implícitamente, y apelando a la iniciación conceptual, se subentiende que la microempresa es el roempresario, y que la mayor o menor capacidad de esta para arrollarse, se vincula directamente con la capacidad,ilidad y actitud del mismo.

No obstante, estimamos pertinente mencionar una tipología pone énfasis en la actitud del microempresario frente a su ividad económica²⁰, esta clasificación da cuenta de los uientes tipos de microempresarios, en función de las versaciones o el discurso más reiterado en los planteamientos estos tienen frente al desarrollo de su actividad:

- * El trabajador por cuenta propia
- * El artesano
- * El gestor
- * El empresario

²⁰. FUNDACION SERCAL; "Tipología Cualitativa del Concepto Capacidades Empresariales", fc, sc. 1975

3.2.1. El trabajador por cuenta propia.

Pone el acento en su ser independiente, en el manejo de su "contrato". Se trata fundamentalmente de venta de fuerza de trabajo, no necesariamente asociada a un oficio. Sus conversaciones se refieren principalmente a su no dependencia y la libertad que esta condición le otorga. El trabajador por cuenta propia maneja su contrato.

3.2.2. El artesano.

Pone el acento en su oficio. Esta asociado normalmente a oficios que requieren algún trabajo manual o de creación del producto. El producto/artesanía producida opera como el satisfactor básico. Sus conversaciones están más referidas al producto: su calidad, su aceptación en el mercado, la satisfacción de sus clientes. El artesano maneja su oficio.

3.2.3. El gestor.

Pone el acento en el manejo de su empresa como unidad. Sus conversaciones están vinculadas al orden: financiero, contable, administrativo. Su satisfactor básico es la mantención de la empresa y sus retiros en orden. El gestor maneja su empresa.

3.2.4. El empresario.

Pone el acento en el mercado como fuente de oportunidades para su empresa y para si mismo. Su conversación está vinculada al crecimiento de su empresa. Es aquel que maneja el negocio. El empresario maneja sus oportunidades.

Estos cuatro tipos de microempresarios, o mejor dicho, estas actitudes, están presentes con mayor o menor énfasis en un mismo sujeto, y la supremacía de una u otra en un determinado momento, esta directamente relacionada con la historia personal del sujeto, recogiendo por supuesto, la influencia del contexto económico, social y cultural en que este se desenvuelve.

Postulamos que un "salto" en la escala de actitudes se relaciona, en primer término con la actividad económica que el sujeto desarrolla (la competitividad, el estar en un sector económico dinámico o en regresión, etc) y con las oportunidades que enfrenta versus la capacidad, o voluntad y aptitud, de este para convertir estas oportunidades en resorte de superación de su situación en un momento determinado, o en otras palabras, su habilidad para el juego del "estar en el lugar preciso y en el momento preciso".

3.3. Una tipología integrada:

Es posible establecer una relación entre la primera y la segunda de las tipologías expuestas, estableciendo que el microempresario tendrá actitudes más o menos marcadas en los tres tipos de microempresa.

Así entonces podemos afirmar que en la microempresa de subsistencia el microempresario será más trabajador por cuenta propia que artesano, muy poco gestor y nada empresario; en la microempresa de acumulación simple será más artesano que trabajador por cuenta propia, mínimamente gestor y muy poco empresario; en tanto en la microempresa de acumulación ampliada esperamos encontrar un microempresario mucho más empresario que gestor, menos artesano y mínimamente trabajador por cuenta

propia, el siguiente Cuadro Nº 3 reproduce gráficamente este planteamiento:

CUADRO Nº3
REPRESENTACION GRAFICA DE UNA TIPOLOGIA INTEGRAL

| MICROEMPRESA | SUBSISTENCIA | REPROD. SIMPLE | REPROD.AMPLIADA |
|-----------------|--------------|----------------|-----------------|
| MICROEMPRESARIO | | | |
| CUENTA PROPIA | + + + + + | + + + | + |
| ARTESANO | + + + | + + + + + | + + |
| GESTOR | + | + + | + + + |
| EMPRESARIO | - | + | + + + + + |

FUENTE: ELABORACION PROPIA.

Hasta aquí hemos realizado una revisión general sobre parte de la bibliografía relacionada al tema que nos convoca, con el objeto de definir en forma clara el marco conceptual dentro del cual encauzamos nuestro análisis.

En cada uno de los capítulos precedentes hemos dejado de manifiesto, los planteamientos y proposiciones que constituyen la base conceptual de nuestro estudio, conformando así el instrumental analítico con el cual abordaremos la continuidad del mismo.

A continuación procederemos a caracterizar o mejor dicho a identificar los atributos más significativos del sector en el Gran Valparaíso, comenzamos realizando una descripción de la zona geográfica de nuestro interés y su relación con la Región, a continuación abordamos el dimensionamiento del sector, para luego realizar una caracterización más acabada del mismo, finalizamos la segunda parte de este estudio, proponiendo un modelo de tipificación de la actividad microempresarial en la Región.

SEGUNDA PARTE: LA MICROEMPRESA EN EL GRAN VALPARAISO.

4. LA REGION DE VALPARAISO Y EL GRAN VALPARAISO.

4.1. Antecedentes generales.

La región de Valparaíso se ubica en la denominada macrozona central de Chile, abarcando un extenso y diversificado paisaje en una superficie de 16.392 Km² (incluido el territorio insular).

Su clima templado, la existencia de importantes cuencas hidrográficas, un extenso litoral con bahías protegidas y grandes conglomerados urbanos condicionan el desarrollo de una diversificada actividad económica, destacando la actividad agrícola en las zonas interiores; el comercio, fuertemente vinculado a la actividad turística, en sus ciudades costeras, principalmente Viña del Mar y Valparaíso; el transporte de carga en los puertos de Valparaíso, San Antonio, Quintero y Ventanas; y una importante actividad industrial y de servicios asociadas a los grandes conglomerados urbanos.

La diversidad de la economía regional se verifica al realizar un análisis comparativo la composición del PIB regional con igual indicador del resto de las regiones, de esta forma constatamos que la Quinta Región muestra un grado de especialización relativa en seis sectores de actividad y una estructura económica muy cercana a la estructura económica nacional²¹.

Administrativamente la región se encuentra dividida en siete provincias: Petorca, San Felipe, Los Andes, San Antonio, Valparaíso, Quillota e Isla de Pascua.

Cada una de estas provincias muestra una vocación productiva claramente definida. Un análisis detallado de la caracterización económica de cada una de las provincias, en función de la variable empleo, se puede encontrar en el trabajo de Vallejos,

²¹. Vallejos P., Renault J., Guerrero I.; " Mercado de Trabajo y Fomento del empleo Regional", pp. 37-38; Fundación Fredrich Ebert - CECAP - PEI - SEREMI de Economía, Valparaíso, Diciembre de 1995

Renault y Guerrero (ob. cit.). El cuadro Nº4 resume a través de los indicadores cociente de localización y coeficiente de especialización²² la situación de cada una de las provincias.

CUADRO Nº4
COCIENTE DE LOCALIZACION Y COEFICIENTE DE ESPECIALIZACION
PROVINCIAS DE LA QUINTA REGION
AÑO 1994

| SECTORES | COCIENTES DE LOCALIZACION | | | | | |
|---------------------------------------|---------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|------------|
| | PETORCA | SAN FELIPE | LOS ANDES | SAN ANTONIO | VAL- PARAISO | QUILLOTA |
| Agricultura, silvicultura y pesca | 1,92 | 2,93 | 1,76 | 1,03 | 0,2 | 2,35 |
| Minas y Canteras | 4,04 | 1,15 | 5,62 | 0,06 | 0,17 | 1,66 |
| Industria manufacturera | 1,57 | 0,62 | 0,74 | 0,61 | 1,12 | 0,78 |
| Electricidad, Gas y Agua | 0,77 | 0,37 | 0,72 | 0,28 | 1,41 | 0,28 |
| Construcción | 1,15 | 0,52 | 0,92 | 1,4 | 1,06 | 0,8 |
| Comercio | 0,82 | 1,03 | 0,99 | 1,01 | 1,05 | 0,9 |
| Transporte, Almacenaje y Com. | 0,28 | 0,67 | 0,74 | 1,48 | 1,17 | 0,63 |
| Servicios Financieros | 0,28 | 0,56 | 0,97 | 0,64 | 1,26 | 0,68 |
| Servicios Comunales, Soc. y pers. | 0,62 | 0,54 | 0,73 | 0,9 | 1,21 | 0,74 |
| COEFICIENTE DE ESPECIALIZACION | 0,25 | 0,28 | 0,17 | 0,09 | 0,12 | 0,2 |

NOTA: No se incluye la provincia de Isla de Pascua por no contar con información suficiente.

FUENTE: Vallejós, Renault, Guerrero (ob. cit.)

Un análisis del cuadro anterior nos permite constatar lo siguiente:

²². El cociente de localización es un indicador que mide el grado de especialización relativa de una provincia en alguna actividad en comparación con el resto de las provincias o la región en conjunto; valores mayores a la unidad indican un cierto grado de especialización de la provincia en la actividad en cuestión.

El coeficiente de especialización mide el grado de diferenciación existente entre la composición sectorial, para la variable en estudio, en la provincia versus la composición sectorial promedio para la región en su conjunto; valores próximos a cero indican una estructura muy cercana, en promedio, a la estructura sectorial de la región.

La actividades Agricultura, Silvicultura y Pesca, tiene una importancia relativa en todas las provincias de la región con la sola excepción de la provincia de Valparaíso. Es importante mencionar que parte importante de la actividad Agrícola de las provincias interiores se vincula con la actividad exportadora frutícola.

Minas y Canteras cobra importancia en las provincias de Petorca, San Felipe, Los Andes y Quillota, pero con singular relevancia en las provincias de Petorca (principalmente pequeña minería) y Los Andes (División Andina de CODELCO).

La actividad industrial manufacturera solo cobra importancia en las provincias de Petorca y Valparaíso. En la primera, la misma se explica por la amplia difusión de la actividad textil y la fabricación de alimentos. En tanto en Valparaíso se constata un importante polo industrial a nivel nacional y la presencia de una variada rama de actividades destacando la industria de alimentos, metal mecánica, textil y química.

La Provincia de Valparaíso muestra un grado de especialización relativa en todos los sectores de actividad con la excepción de Agricultura y Minas.

El coeficiente de especialización nos indica que la estructura económica de las provincias de San Antonio y Valparaíso son las más representativas de la estructura económica regional.

4.2. RELEVANCIA URBANA Y ECONOMICA DEL GRAN VALPARAISO EN EL CONTEXTO REGIONAL.

En base a lo anterior podemos desde ya ir perfilando a la Provincia de Valparaíso como una zona económica de envergadura, en la cual se desarrollaría o se encontraría ampliamente difundida la actividad microempresarial.

En relación con la densidad demográfica, la provincia de Valparaíso reúne casi el 60% de la población regional²³, dicha población se concentra mayoritariamente en un espacio geográfico denominado Gran Valparaíso; dicho espacio está conformado administrativamente por las comunas de Valparaíso, Viña del Mar, Quilpué y Villa Alemana. El Gran Valparaíso reúne el 94,4% de la población provincial y el 55,1% de la población regional (ver: en anexo: Esquema N°1, gráficos N°1, N°2 y N°3 y Cuadro N°5).

La envergadura demográfica del Gran Valparaíso, se manifiesta además, y como es de esperar, en la concentración de la Fuerza de Trabajo (FT) regional.

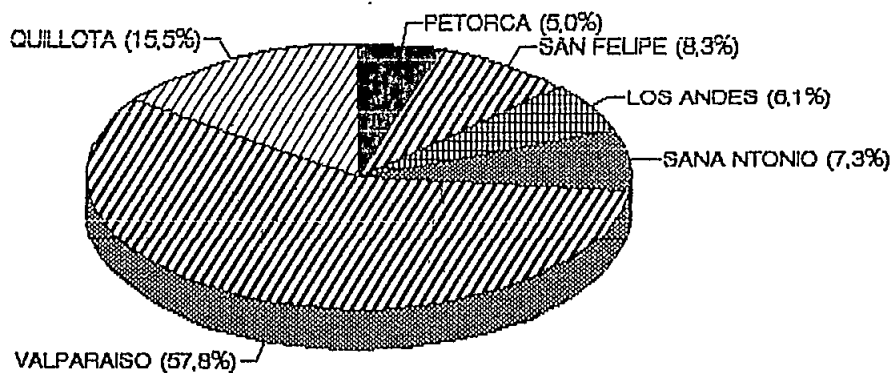
En efecto, en el año 1994 la FT alcanzó, promedio anual, a 534.730 personas, dicho total se encontraba distribuido porcentualmente en las diversas provincias de la siguiente forma: Petorca 5%, San Felipe 8,3%, Los Andes 6%, San Antonio 7,3%, Valparaíso 57,8% y Quillota un 15,5% (ver gráfico N°4).

Como se mencionó en el párrafo anterior en el año 1994 la Provincia de Valparaíso concentró, en promedio, el 57,8% de la FT regional, lo que equivale a aproximadamente a 309.000 personas, las que a su vez se concentran en casi un 93% en el Gran Valparaíso.

²³. Según el censo de población del año 1990 la provincia de Valparaíso reunió el 58,4% de la población regional.

El carácter urbano y la envergadura económica del Gran Valparaíso, nos permiten plantear que es aquí donde podemos encontrar una actividad microempresarial ampliamente difundida con características y formas de accionar propias y claramente definidas. Es dicho accionar y caracterización la que buscamos definir a lo largo de este estudio, siempre en función del marco teórico previamente desarrollado.

GRAFICO Nº4
FUERZA DE TRABAJO REGIONAL
DISTRIBUCION PROVINCIAL (%)



FUENTE: Elaboración propia en base a cifras contenidas en Vallejos, Renault y Guerrero (ob. cit.)

5. APROXIMACION AL DIMENSIONAMIENTO Y CARACTERIZACION DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL EN EL GRAN VALPARAISO.

Cuantificar el tamaño del sector microempresarial en un espacio geográfico dado es una tarea que un importante número de autores han tratado de abordar en los últimos años, tarea por definición compleja, debido fundamentalmente a la carencia de información oficial pertinente para dicho objetivo y a la diversidad conceptual respecto de la definición del sector. Sumado a lo anterior, debemos agregar la inexistencia de información desagregada, en relación con el tema que nos atañe, para espacios locales específicos.

No obstante lo anterior, realizaremos una aproximación a la cuantificación del sector en el Gran Valparaíso, para ello utilizaremos como criterios directrices el número de trabajadores y el nivel de ventas por establecimiento.

5.1. Aproximación al dimensionamiento del sector a través de la variable número de trabajadores.

5.1.1. La microempresa en la Quinta Región.

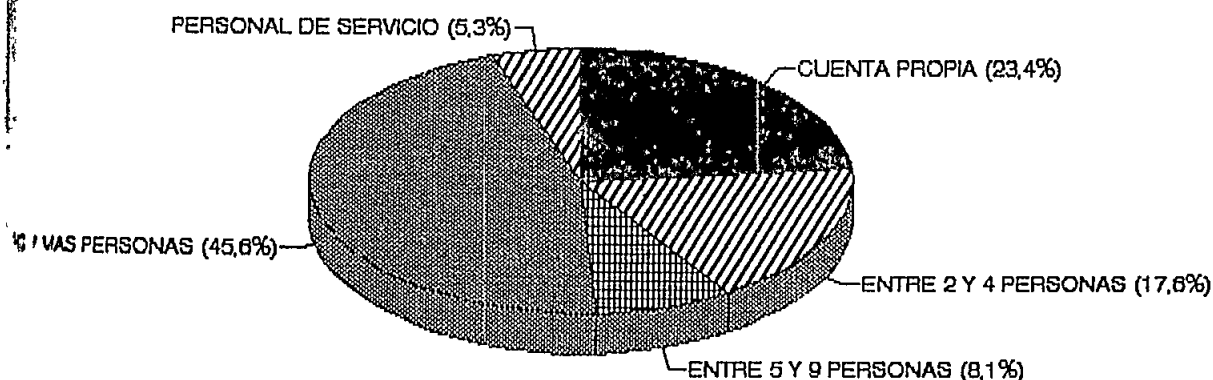
Una primera aproximación al tema la realizaremos revisando la ocupación según tamaño de empresa en la región. Según cifras entregadas en el estudio de Vallejos, Renault y Guerrero (ob. cit.) en el trimestre Octubre-Diciembre de 1994, la ocupación regional se distribuía de la siguiente forma: un 23,4% de la población ocupada correspondía a trabajadores por cuenta propia, un 17,6% a trabajadores ocupados en unidades económicas de entre dos y cuatro trabajadores, un 8,1% a ocupados en empresas de entre cinco y nueve trabajadores, un 45,6% en unidades económicas de diez y más trabajadores, y por último, ocupados como personal de servicio un 5,3% (ver gráfico NQ5).

Con el fin de afinar nuestra aproximación analizaremos la distribución de la ocupación en empresas constituidas por menos de diez trabajadores según la categoría ocupacional y según el sector de actividad económica, para esto utilizaremos los antecedentes recogidos por la Encuesta de Empleo del INE, en el trimestre Octubre-Diciembre de 1994, estos datos están contenidos en los Cuadros Anexos NQ6 y NQ7. El análisis de las cifras registradas en los cuadros antes mencionados, nos permite deducir

siguiente:

- 4) Los ocupados en establecimientos constituidos por menos de diez trabajadores representaban en el trimestre Oct-Dic. de 1994 el 55.1% de la población ocupada en la Región. De estos un 84,3% corresponde a trabajadores ocupados en unidades económicas constituidas por menos de cinco trabajadores (incluidos los trabajadores por cuenta propia), y un 15,7% ocupados en establecimientos de entre cinco y nueve trabajadores.

GRAFICO Nº5.
OCUPACION REGIONAL POR TAMAÑO DE EMPRESA



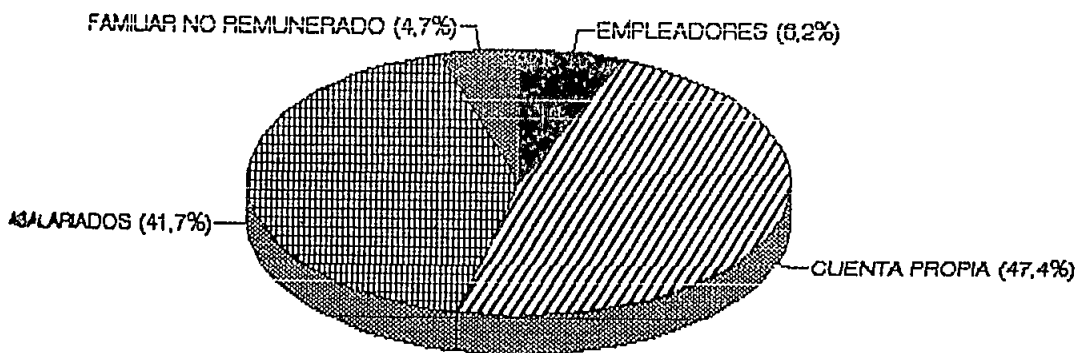
FUENTE: Elaboración propia en base a cifras contenidas en "Mercado de Trabajo y Fomento del Empleo Regional" (ob. cit.).

- b) Con el fin de determinar la participación de la microempresa en el empleo regional, excluimos a las personas ocupadas en el sector público y al personal de servicios²⁴, de esta forma constatamos que la ocupación en establecimientos con menos de diez trabajadores representa el 69,1% del empleo

²⁴. Por ser actividades que no corresponden a la definición de microempresa antes construida.

privado en la región, de este universo un 83,5% corresponde a ocupados en establecimientos conformados por menos de 5 personas (incluidos los trabajadores por cuenta propia), y un 16,5% a ocupados en establecimientos de entre 5 y 9 personas.

GRAFICO N°6
TRABAJADORES MICROEMPRESA REGIONAL
SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL



FUENTE: Vallejos, Renault y Guerrero: "Mercado de Trabajo y Fomento del Empleo regional". Elaboración propia.

c) Apelando a la caracterización de la actividad microempresarial previamente definida, excluimos del universo a los ocupados en el sector Agricultura, Pesca y Silvicultura, y a los ocupados en el sector Minas y Canteras, de esta forma constatamos, que podrían ser parte del sector un 40% de los ocupados en la Región, de los cuales un 6,2% corresponden a la categoría Empleadores, un 47,4% a trabajadores por Cuenta Propia, un 41,7% a trabajadores Asalariados y un 4,7% a Familiares no Remunerados. (ver Gráfico N°6 y Cuadro Anexo N°8).

En función de los antecedentes proporcionados anteriormente podemos concluir que en la Quinta Región, según datos de la encuesta de empleo del INE para el trimestre Octubre-Diciembre de

1994, existían en la región 107.300²⁵ unidades económicas que podrían corresponder a microempresas²⁶. de estas un 11,6% corresponderían a unidades económicas conformadas por más de un trabajador, y un 88,4% a unidades económicas de carácter unipersonal (cuentapropistas).

5.1.2. La microempresa en el Gran Valparaíso.

El análisis antes desarrollado puede ser replicado en el espacio geográfico de nuestro interés. El Cuadro Nº9 nos muestra la distribución de los ocupados, según categoría en la ocupación y sector de actividad, en establecimientos con menos de diez trabajadores para la Provincia de Valparaíso. Las cifras mostradas en el cuadro antes mencionado nos permiten afirmar lo siguiente:

- * El 61,2% de los ocupados en establecimientos con menos de diez ocupados se encuentran en la provincia de Valparaíso.
- * La provincia de Valparaíso reúne, en establecimientos con menos de diez ocupados, el 69,6% de los empleadores; el 57,2% de los trabajadores por cuenta propia; el 65,6% de los asalariados y el 53,1% de los familiares no remunerados.
- * El número de unidades económicas con menos de diez trabajadores se estima (en base a los datos de la encuesta de empleo del INE para el trimestre Oct-Dic. de 1994) en 62.900, equivalentes al 58,6% del total regional²⁷.

²⁵ Bajo el supuesto de que en cada unidad económica sólo una persona se clasifica en la categoría empleador.

²⁶ El carácter relativo de la afirmación obedece al hecho de que la variable número de trabajadores, no es suficiente, por sí sola, para el dimensionamiento preciso del sector.

²⁷. Se incluyen los profesionales y técnicos que trabajan en forma independiente. Si bien estos no necesariamente pueden ser clasificados conceptualmente como microempresarios, la incidencia de los mismos en el total de los trabajadores por cuenta propia es marginal, aproximadamente un 3% (tasa histórica nacional, en base a cifras de la encuesta de empleo del INE).

CUADRO N°9
 OCUPADOS EN ESTABLECIMIENTOS CON MENOS DE 10
 OCUPADOS LA PROVINCIA DE VALPARAISO SEGUN SECTOR
 DE ACTIVIDAD Y CATEGORIA OCUPACIONAL.
 (MILES DE PERSONAS)

| CATEGORIA---> | TOTAL | EMPLEA- DORES | CUENTA PROPIA | ASALA- RIADOS | FAMILIAR NO REM. |
|---|-------|------------------|------------------|------------------|---------------------|
| SECTOR DE ACTIVIDAD | | | | | |
| IND. MANUFACTURERA | 15,99 | 1,21 | 6,28 | 8,5 | 0 |
| ELECT., GAS Y AGUA | 0,93 | 0 | 0 | 0,93 | 0 |
| CONSTRUCCION | 10,82 | 0,91 | 5,59 | 4,32 | |
| COMERCIO PR MAYOR Y MENOR, RESTA | 41,79 | 3,39 | 17,47 | 16,14 | 4,79 |
| TRANSPORTE, ALMAC. Y COMUNICACION | 14,65 | 1,23 | 5,91 | 7,51 | 0 |
| ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS Y SE | 9,58 | 0,66 | 3,74 | 5,18 | 0 |
| SERVICIOS COM., SOC. Y PERSONALES | 28,87 | 1,33 | 15,2 | 12,1 | 0,24 |
| TOTAL | 122,6 | 8,7 | 54,2 | 54,7 | 5,0 |
| PORCENTAJES | 100 | 7,1 | 44,2 | 44,6 | 4,1 |
| TOTAL REGIONAL | 202,2 | 12,5 | 94,8 | 83,5 | 9,4 |
| PARTICIPACION DE LA PROVINCIA EN EL TOTAL REGIONAL (%) | 61,2 | 69,6 | 57,2 | 65,6 | 53,1 |

NOTA: Se excluyen ocupados en el sector público, así como también ocupados en actividades asociadas al sector primario de la economía.

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A CIFRAS DE LA ENCUESTA DE EMPLEO DEL INE PARA EL TRIMESTRE OCT-DIC DE 1994.

¿ Es posible a partir de los antecedentes aportados determinar el tamaño del sector microempresarial en el Gran Valparaíso ?

Si bien los antecedentes disponibles no permiten determinar con exactitud el dimensionamiento del sector, si podemos abordar el tema recurriendo a un par de datos adicionales que nos permitan aseverar que la actividad se encuentra concentrada mayoritariamente en el Gran Valparaíso.

En efecto, la encuesta de empleo del INE nos indica que los

trabajadores por cuenta propia del Gran Valparaíso representan el 44,4% del total regional y el 91,5% del total provincial; en cuanto a los empleadores (se considera el total independientemente del tamaño). en el Gran Valparaíso se concentra el 60,5% del total regional y el 95,6% del total provincial. En función de estos últimos antecedentes, y de los aportados anteriormente, afirmamos que en el Gran Valparaíso se encontraría el 54% del total regional y el 92% del total provincial de unidades económicas compuestas por menos de diez trabajadores (aproximadamente 58.000 pequeñas unidades económicas)²⁰.

Estimamos de importancia resaltar, que esta aproximación al dimensionamiento del sector es absolutamente restringida por cuanto solo consideramos la variable número de trabajadores. No obstante, adquiere un gran valor al verificar que la actividad microempresarial es ante todo una actividad asociada a grandes conglomerados urbanos, en este caso el Gran Valparaíso. Por lo demás podemos establecer con certeza el límite superior del tamaño del sector.

5.2. Microempresa y sectores de actividad económica.

Realizada una aproximación a la cuantificación del sector, corresponde analizar los sectores económicos en que la actividad microempresarial se da con mayor o menor fuerza, de forma tal que podamos depurar a un más, o lo menos establecer algunas hipótesis tentativas respecto a la real dimensión de la actividad en el Gran Valparaíso.

²⁰. Por las razones expuestas, en adelante asumiremos que las cifras y datos de la Provincia de Valparaíso son representativas del Gran Valparaíso, y nos referiremos indistintamente a ambas zonas.

Al respecto observamos, a partir de la información proporcionada por el Cuadro Anexo N°10, que las pequeñas unidades económicas se concentran mayoritariamente en el sector terciario de la economía, con una alta incidencia de los sectores Comercio y Servicios Sociales, Comunales y Personales: ambos sectores representan en conjunto más del 50% del total, tanto nivel regional como a nivel provincial (ver gráficos N°6 y N°7).

Otro elemento de interés, es la participación de los empleadores y los trabajadores por cuenta propia respecto del total de unidades económicas por sector: en todos y cada uno de los sectores de actividad, los trabajadores por cuenta propia representan más del 80% de las unidades económicas, particular atención nos llama la alta incidencia del trabajo por cuenta propia en el sector Servicios Comunales Sociales y Personales, sector en que supera el 90% del total de unidades económicas, tanto a nivel regional como a nivel provincial (ver Gráficos N°8 y N°9).

GRAFICO N°6
MICROEMPRESA REGIONAL POR SECTOR DE ACTIVIDAD

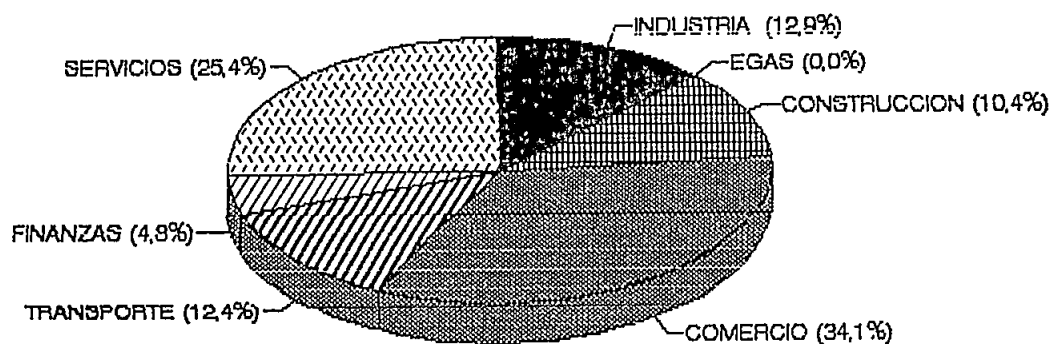
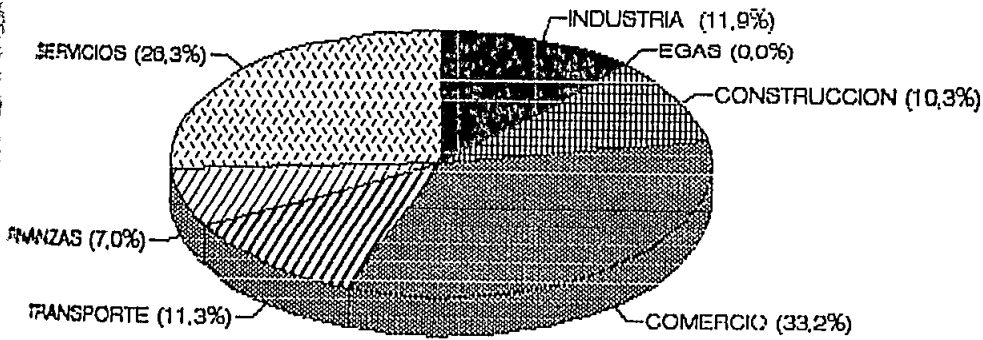
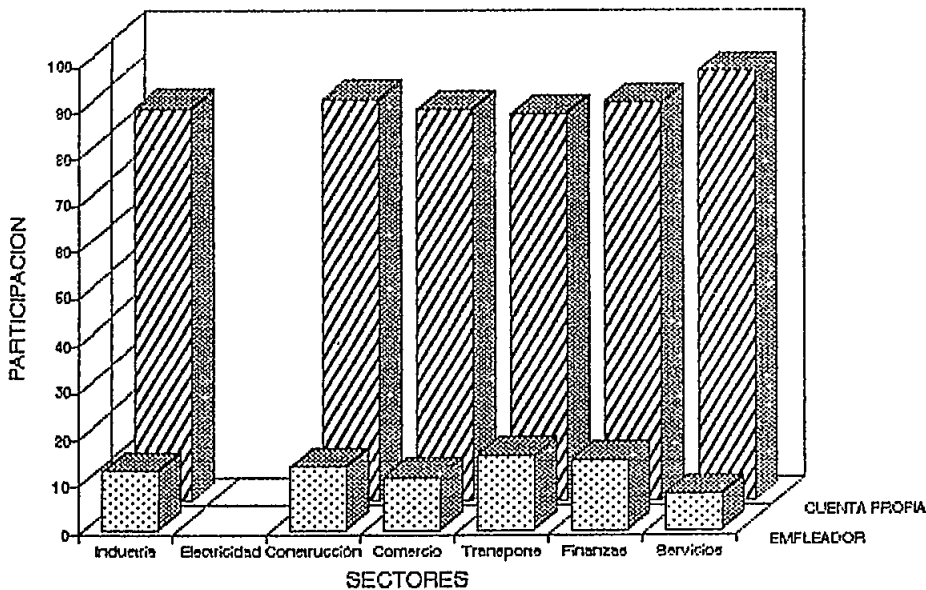


GRAFICO N°7
 MICROEMPRESA PROVINCIA DE VALPARAISO POR SECTOR DE ACTIVIDAD



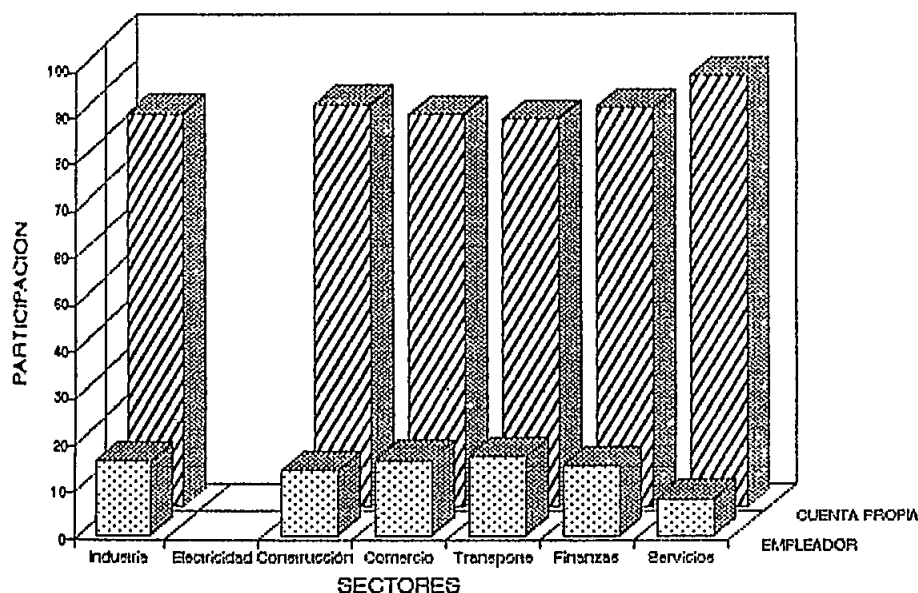
FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A ENCUESTA DE EMPLEO INE, OCT-DIC DE 1994.

GRAFICO N°8
 EMPLEADOR/CUENTA PROPIA POR SECTOR DE ACTIVIDAD.
 V REGION



FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A ENCUESTA DE EMPLEO INE, OCT-DIC DE 1994.

GRAFICO N°9
EMPLEADOR/CUENTA PROPIA POR SECTOR
PROVINCIA DE VALPARAISO



FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A ENCUESTA DE EMPLEO INE, OCT-DIC DE 1994.

3.3. Aproximación al dimensionamiento del sector a través de la variable nivel de ventas.

A modo de complementación de lo hasta aquí expuesto, recurriremos a aproximar la dimensión del sector por medio de la variable nivel de ventas. Para este fin utilizaremos las cifras aportadas por Sara Cabrera²⁹ en su estudio relacionado con la Pequeña y Mediana Empresa. La autora, a partir de cifras recogidas en el Servicio de Impuestos Internos, construye una clasificación de empresas, a nivel nacional y regional, según el nivel de ventas y el sector de actividad, el criterio de clasificación es el siguiente:

²⁹. Cabrera G., Sara: "PYME un desafío a la modernización productiva", CORFO-Fundación Friedrich Ebert, Santiago 1994.

CUADRO Nº11
TIPO DE EMPRESA SEGUN NIVEL DE VENTAS

| TIPO DE EMPRESA | VENTAS NETAS ANUALES (EN UF) |
|-----------------|---------------------------------|
| MICROEMPRESA | MENOS DE 2.400 |
| PEQUEÑA EMPRESA | DE 2.401 A 25.000 |
| MEDIANA EMPRESA | DE 25.001 A 50.000 |
| GRAN EMPRESA | MAS DE 50.000 |

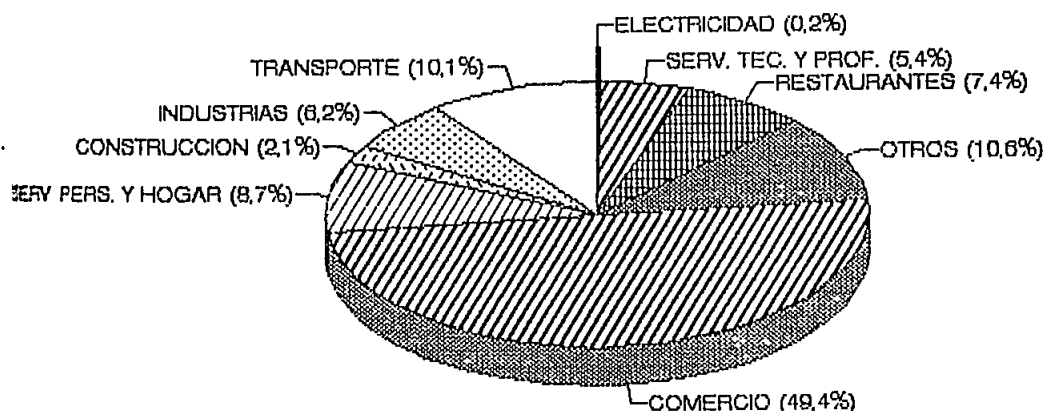
FUENTE: Cabrera, G., Sara. (ob. cit)

Al igual que la sola utilización de la variable número de trabajadores, el criterio utilizado por Cabrera es restringido-situación que es reconocida por la propia autora-, por cuanto considera solo "...las empresas que mensualmente efectúan declaración del pago de Impuesto al Valor Agregado, el cual grava las ventas efectivamente realizadas. Se excluye a aquellas empresas que están exentas del pago de IVA, a las empresas que tributan en la segunda categoría, a los profesionales independientes que no emiten facturas, así como a las personas naturales y empresas que no registran movimiento comercial en el año de referencia"; de esta forma queda claro que esta clasificación subdimensiona el real tamaño del sector microempresarial, al contrario del criterio número de trabajadores, que lo sobredimensiona³⁰.

No obstante, es de importancia utilizar la referencia aportada por Cabrera por cuanto nos permite aproximar la cota mínima del tamaño del sector, a la vez que nos permite verificar en que sectores de actividad económica la microempresa se encuentra más o menos difundida.

³⁰. Una aproximación más certera debería dar cuenta a lo menos de una combinación de ambas variables, estadísticas que no existen a nivel oficial.

MICROEMPRESA REGIONAL
(según criterio: nivel de ventas)
PARTICIPACION POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONOMICA



FUENTE: Cabrera G., Sara. Ob. cit. Elaboración propia

La información contenida en los cuadros anexos N°12, N°12.1, N°12.2., nos permite realizar las siguientes afirmaciones:

- El número de unidades económicas en la Quinta Región en el año 1993 era de 43.908, de estas cerca del 84% corresponde a microempresas³¹.
- Al excluir las actividades económicas asociadas al sector primario de la economía, el número de microempresas se reduce 31.639, manteniéndose la proporción de un 84% respecto del total de unidades económicas.
- Al igual que en la aproximación por medio de la variable empleo, se observa una alta incidencia de microempresas en el sector terciario de la economía.
- La participación de la microempresa en todos los sectores de actividad supera el 80% del total de unidades económicas.

³¹. Según la definición de Cabrera (ob. cit.)

5.4. Conclusión.

Estas últimas observaciones, sumadas a las entregadas anteriormente, nos permiten concluir que la actividad microempresarial se encuentra ampliamente difundida a nivel regional, concentrándose en la zona metropolitana de la Región, el Gran Valparaíso, mostrando además las siguientes características:

- * Agrupa cerca del 40% de la Fuerza de Trabajo ocupada en la región.
- * Representa más del 80% del total de unidades económicas.
- * Se concentra en las actividades económicas del sector terciario de la economía, con una marcada presencia en los sectores Comercio y Servicios Personales.
- * Es principalmente una actividad de carácter unipersonal (trabajadores por cuenta propia).

Hasta aquí, hemos construido una aproximación al tamaño del sector en la Quinta Región en general y en el Gran Valparaíso en particular. Los resultados de este análisis, nos permiten ir más allá del asunto dimensional, permitiéndonos clarificar aún más la definición conceptual del sector.

Al respecto, recordamos que una de las características principales de la actividad microempresarial es, no contar con una identidad social claramente definida, bajo este precepto, las actividades del sector Comercio, no se enmarcarían, en general, en nuestra definición, por cuanto dicho sector posee una larga historia y una trayectoria organizativa que la diferenciaría. No obstante, nos atrevemos a decir que un porcentaje no despreciable del sector Comercio, estaría formado por unidades económicas familiares y trabajadores por cuenta propia que si cumplirían con las otras características de nuestra definición. De igual forma sucedería con el sector Transporte y el sector Finanzas.

¿Cuál es el sentido de detenernos en este tipo de reflexión?. Afirmar que la palabra microempresa, una definición, una idea construida por sobre el plano de lo concreto, un

concepto impuesto por el lenguaje y la lógica del sistema económico vigente, que busca aglomerar realidades sociales, económicas y culturales diversas en un concepto difuso, que sirva para alimentar de esperanzas a parte importante de la población.

La microempresa como manifestación concreta no existe, lo que existe son unidades económicas autogestionadas en diversos sectores de actividad, que pugnan por sobrevivir y crecer en un modelo adverso. Estas unidades son microempresas en el limitado sentido de la palabra empresa, por cuanto es siempre una actividad que se emprende y micro en relación/comparación con la medida de su accionar.

El justo valor y sentido de la palabra microempresa, no es otro, que el permitir clasificar y diferenciar, a un conjunto de actividades económicas autogestionadas de carácter urbano, de otras manifestaciones similares reproducidas en otros ámbitos sociales, económicos y culturales (pequeños agricultores, pescadores artesanales, pirquineros, artesanos tradicionales, etc).

Para ser consecuentes con la precisión antes realizada, en lo que sigue del presente estudio, nos abocaremos a profundizar, la caracterización de un sub-sector del mundo microempresarial en el Gran Valparaíso. En concreto, nos abocaremos a las actividades insertas en los sectores Industria Manufacturera, Servicios Personales y Comercio.

Esta elección responde fundamentalmente a un criterio de focalización, por cuanto asumimos como válida la heterogeneidad del sector microempresarial, por lo tanto cada rama de actividad o un conjunto de ellas deberían ser estudiadas en función de su propia especificidad.

Elegimos los sectores antes mencionados por la disponibilidad de información sistematizada, o mejor dicho, excluimos a los restantes por limitaciones en la información disponible.

En base a información sistematizada, en los archivos de la

Cooperativa de Ahorro y Crédito Liberación ³², procederemos a realizar una caracterización más detallada de las unidades económicas de los sectores ya mencionados.

Los parámetros o elementos a considerar en la siguiente caracterización son los siguientes:

- * Rubro productivo y distribución espacial.
- * Formalidad y tipos de organización.
- * Experiencia en el rubro, antigüedad de la microempresa, estolaridad del microempresario y capital inicial.
- * Recursos humanos
- * Ventas, distribución, costos y rentabilidad
- * Indicadores de eficiencia e intensidad en el uso de factores.

³². La Cooperativa Liberación es una institución orientada al apoyo financiero y capacitación de microempresarios. Su casa matriz se encuentra en la Región Metropolitana y mantiene sucursales en las ciudades de Valparaíso, Concepción y Temuco.

6. CARACTERIZACION DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL EN EL GRAN VALPARAISO.

Los resultados y conclusiones, entregados a continuación, se derivan de información recogida de los archivos de socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Liberación (CL), sucursal Valparaíso. Específicamente, se recolectó información contenida en las solicitudes de crédito, este documento es completado y presentado por los socios para la obtención de apoyo financiero para el desarrollo de sus actividades. Esta información ha sido complementada con los proyectos preparados por los técnicos de la CL, en razón de la misma solicitud.

Se tomó información de 50 solicitudes de crédito, seleccionadas al azar, de entre todas las solicitudes presentadas entre los meses de Marzo de 1995 y Marzo de 1996. El catastro de esta información se muestra en el Cuadro Anexo N°13.

Los resultados del estudio muestral antes descrito son los siguientes:

6.1. Rubro productivo y distribución espacial.

De las empresas seleccionadas un 60% se encuentra en el sector Industria Manufacturera, un 8% en Comercio y un 32% en el sector Servicios Personales.

La distribución sectorial mencionada, no refleja la distribución mostrada en la sección anterior, para la Región y para la Provincia. Esta discordancia es producto del sustento conceptual del accionar de la Cooperativa Liberación, en lo referente a su opción de fomento, es decir esta organización no presta apoyo a todo el conjunto del sector, sino tan solo a un segmento del mismo, previamente definido.

En términos concretos, la CL tiene una opción abierta por el sector manufacturero y de servicios, opción que se refleja en la distribución sectorial arrojada por la muestra. Este tipo de opción, no es privativo de la fuente de información escogida para la profundización de nuestro estudio, si no más bien, es el reflejo de una visión difusa de carácter generalizada respecto de la real dimensión del fenómeno microempresarial. Este hecho

significa en términos prácticos, a modo de ejemplo, el no poder contar hasta la fecha, con evaluaciones del impacto que tienen sobre el sector el sin número de programas de fomento vigentes, o programas focalizados en donde los sujetos del fomento estén clara y explícitamente definidos.

En cualquier caso, la situación antes descrita, no es un impedimento para profundizar la caracterización del sector, haciendo la correspondiente salvedad de que las conclusiones arrojadas no son universales, sino representativas de los sectores de actividad que la muestra nos entrega.

Con respecto a la distribución espacial de las unidades económicas, encontramos que un 56% de estas se localizan en la comuna de Valparaíso, un 30% en Viña del Mar, un 10% en Villa Alemana y un 4% en la comuna de Quilpué.

Estimamos que esta distribución espacial de las microempresas, da cuenta de la mayor o menor envergadura económica-urbana de cada una de las comunas; lo que implica, un desarrollo diferenciado de los mercados locales, donde se inserta preferentemente la actividad del sector, dando cuenta de una mayor o menor "receptividad" para la difusión de la actividad microempresarial; de esta forma, aparece la comuna de Valparaíso como el espacio local donde encontramos más ampliamente difundida esta actividad.

6.2. Formalidad y tipos de organización.

Un 60% de las iniciativas económicas consideradas tienen un carácter formal, entendiendo por formal el haber realizado el trámite de iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos; por tanto un 40% de la unidades económicas se catalogan como informales.

Del total de unidades económicas formales, un 83% corresponden a iniciativas de carácter unipersonal, un 10% a sociedades de hecho y un 7% a sociedades de responsabilidad limitada.

La unidad económica informal es de carácter netamente unipersonal.

Es importante destacar que no se observa la presencia de unidades económicas organizadas solidaria o cooperativamente.

Estimamos de importancia, verificar si el promedio general es representativo de la realidad por sector y por rama de actividad. Al respecto, podemos decir, que el índice de informalidad no obedece a un patrón único, si no que da cuenta de realidades específicas, que tienen que ver con las restricciones que el medio impone a la unidad económica para el desarrollo de su actividad. Desde esta perspectiva, observamos que en el sector Industria el índice de informalidad es de un 53%, en contraste con el sector Comercio en que el índice tiene un valor 0, en Servicios Personales, el mismo indicador alcanza el 31%.

El ser formal, representa un hito en la historia de la unidad económica. la formalidad tiene para el microempresario una doble dimensión, una de carácter cultural, otra de carácter económico.

La formalidad se visualiza como un escenario complejo, donde se deben asumir obligaciones y métodos administrativos que parecen lejanos, más allá del mundo del oficio y donde el dominio de sus secretos pertenece a otros "más preparados", pero, paralelamente, se visualiza como un hito que marca la diferencia entre una microempresa y otra, la formalidad se convierte en un símbolo del éxito, de estar haciendo las cosas bien o de comenzar a hacerlas correctamente. En cualquier caso, la decisión de formalizarse rara vez surge como iniciativa propia o como objetivo de desarrollo de la unidad económica, es más bien una reacción a las exigencias del medio: clientes que exigen facturas, un acelerado crecimiento del volumen de compras, u otro tipo de condicionamientos exógenos.

Desde esta perspectiva, el índice de informalidad se convierte en un buen indicador del nivel de desarrollo de un determinado sector o rama de actividad económica. Es claro que el ser formal no asegura el éxito de una unidad económica, pero sí, en el caso particular de la microempresa, marca estadios diferentes de desarrollo, relaciones y procedimientos más o menos complejos, que permiten y potencian el desarrollo de actitudes, hábitos y capacidades de gestión diferenciales para la consolidación y proyección de la actividad económica.

En lo referente a la tenencia o no de patente municipal, observamos, que del total de empresas formales, sólo un 66% cuenta con autorización municipal para el desarrollo de su actividad. Una de las razones que explican este fenómeno, es la no urgencia de las unidades económicas de contar con dicha autorización versus el alto costo relativo que implica su obtención (tiempo, recursos financieros para invertir en infraestructura, etc).

Estimamos, que se hace necesario mejorar los procedimientos para la tramitación de la patente municipal, y adecuar en forma pertinente las exigencias, en función de la especificidad de la microempresa. Todo esto, con el objeto de crear, desde el espacio local, las condiciones necesarias y adecuadas, que permitan intervenir asertivamente en el mejoramiento de las condiciones en que se desarrolla la actividad, para así estimular la competitividad del sector.

6.3. Experiencia en el rubro, antigüedad de la microempresa, escolaridad del microempresario y capital inicial.

La experiencia promedio del microempresario en el rubro es de 12 años, en tanto la antigüedad media de la unidad económica alcanza a 6,3 años.

La relación experiencia del microempresario/antigüedad de la microempresa, da cuenta de una característica ampliamente divulgada, y que tiene que ver con el doble rol emprendedor - trabajador del microempresario, la relación cercana a 2:1, nos muestra que, en general, el inicio de una actividad económica de este tipo, supone un recorrido laboral previo que permita un dominio sobre el oficio, lo que ratifica la preponderancia del factor trabajo por sobre cualquier otra consideración.

En cuanto al nivel de escolaridad, observamos una alta proporción de microempresarios con 12 y más años de estudios, un 58% del total; en tanto la tasa para aquellas personas con menos de 8 años de escolaridad, alcanza al 12%. Un estudio realizado a nivel provincial²², da cuenta de un 43% de microempresarios con

²². Guerra P., Juan y Ruiz H., Edith: "Una experiencia de servicio social sobre la realidad de desprotección del microempresario en materia de previsión social", Universidad de Valparaíso, fc. Valparaíso 1975.

12 y más años de estudios, cifra que corrobora nuestra medición, por cuanto en el estudio mencionado se consideró como microempresarios a los pescadores artesanales, sector que muestra muy bajos niveles de escolaridad, incluso una alta incidencia de la tasa de analfabetismo.

Estas cifras dan cuenta, en primer lugar, de los avances logrados a nivel nacional en lo que respecta a la cobertura educacional de la población, y en segundo lugar, y quizás la consideración más importante, reflejarían una supuesta inadaptación del sistema escolar a los requerimientos del mercado laboral, lo que se reflejaría directamente en las altas tasas de desempleo juvenil, y en particular en el segmento de población con educación media completa y superior incompleta (Vallejos, Renault, Guerrero. ob. cit.).

Este fenómeno, induciría a los sujetos jóvenes a iniciar, después de un recorrido laboral discontinuo y/o el haber adquirido dominio sobre algún oficio, una actividad económica de carácter autogestionada. ¿Qué queremos decir?, que la proporción de escolaridad detectada da cuenta de la existencia de un importante contingente de microempresarios jóvenes³⁴, con una alta tasa de escolaridad, que emprenden una actividad económica como medida de autogestión de un puesto de trabajo, que no encontraron o que no encontrarían, en función de sus expectativas personales, en el mercado.

¿Cuál es la dotación de capital con que la microempresa inicia sus actividades? Por las limitantes de información existentes, esta es una pregunta difícil de abordar; no obstante, es de vital importancia intentar una respuesta, puesto que permitiría realizar un análisis dinámico del desarrollo de la unidad económica en el tiempo. Al respecto realizaremos una aproximación, por lo demás subjetiva³⁵, que intenta detectar la

³⁴. Guerra y Ruiz, consignan en su estudio que un 69% del universo por ellos considerado tiene entre 23 y 45 años, de estos un 42% corresponde a menores de 34 años (ob. cit.).

³⁵. En la solicitud de crédito de la C.L. se pregunta a los socios: "Detalle bienes con los que comenzó (maquinarias, vehículos, bienes raíces, etc), en base a la respuesta de los solicitantes y a la restante información contenida en la solicitud, hemos construido la siguiente clasificación: A. Dotación precaria. B.

dotación inicial de capital, esta indagación arroja por resultado que un 40% de las microempresas inició sus actividades con una dotación precaria, un 38% con una dotación básica y un 6% con una dotación superior (el 6% restante no responde). Estas cifras, de ser validadas, confirmarían el fundamento teórico relacionado con la precaria dotación de capital de la microempresa.

Los antecedentes hasta aquí proporcionados dan cuenta de una visión general del sector, en función de los parámetros que nos interesan en este punto, antecedentes desde ya importantes, pero que no nos muestran la ya pregonizada heterogeneidad del sector. Para este efecto, desagregaremos los antecedentes expuestos por sector de actividad (ver Cuadro Nº 14).

Observamos, en primer lugar, que la relación experiencia del microempresario/antigüedad de la unidad económica, se mantiene en los sectores Industria y Servicios, no así en el sector Comercio, donde la relación es cercana a 1:1, es decir en este último sector la relevancia del oficio o de la experiencia pierde sentido por la naturaleza misma de la actividad.

CUADRO Nº14
ANTIGUEDAD DE LA MICROEMPRESA, DOTACION INICIAL Y
ESCOLARIDAD DEL MICROEMPRESARIO.

| PARAMETROS SECTOR | ANTIGUEDAD (AÑOS) | | ESCOLARIDAD (%) | | | DOTACION INICIAL(%) | | |
|----------------------|-------------------|----------|-----------------|----------|------|---------------------|-----|---|
| | EN EL RUBRO | DE LA ME | - 8 | + 8 - 12 | + 12 | A | B | C |
| INDUSTRIA | 11,8 | 6,87 | 20 | 27 | 43 | 53 | 27 | 3 |
| COMERCIO | 5,75 | 5,75 | 0 | 25 | 25 | 0 | 100 | 0 |
| SERVICIOS | 13,93 | 7,2 | 0 | 0 | 100 | 40 | 48 | 2 |
| PROMEDIO GENERAL | 12,1 | 6,3 | 12 | 18 | 58 | 40 | 38 | 6 |

*ENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE MUESTRA DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA LIDFRACION.

En relación con la escolaridad, el sector Industria presenta tasas menores que los otros dos sectores, las personas con más de 12 años de estudio solo alcanza al 53% de los sujetos, en tanto con menos de 8 años encontramos un 20%, tasa superior al promedio

Dotación básica y C. Dotación superior.

general. En el sector Servicios el 100% de los entrevistados tiene 12 o más años de estudio. ¿ qué indica esto ? . el sector manufacturero agrupa unidades económicas en donde el microempresario tiene menor escolaridad; también en el sector Industria, encontramos una dotación inicial de capital inferior al promedio. Un 53% de los entrevistados iniciaron su actividad con una dotación precaria, elementos que explicarían en parte, como veremos más adelante, el menor nivel de competitividad de la microempresa manufacturera.

6.4. Recursos humanos:

El número promedio de trabajadores por unidad económica es de 2,6 personas, con un jornada media de 8 horas. En cuanto a la tenencia de contrato laboral, se detecta un contrato por cada 11 trabajadores. La remuneración promedio de la masa laboral es de 9,96 UF, la remuneración mínima alcanza las 6,76 UF y la máxima a las 11,08 UF, la diferencial media de remuneraciones es de 0,64 , es decir, en promedio las remuneraciones mayores son superiores en un 64% a las remuneraciones menores.

Al analizar estos mismos parámetros en los distintos sectores de actividad (ver Cuadro N°15), notamos que el número medio de trabajadores disminuye en el sector Industria, 1,83 por unidad económica, y es superior al promedio general en el sector Servicios, 3,13. La jornada promedio de trabajo es cercana al promedio en Industria y Servicios, en tanto en el sector Comercio esta sube a las 9 horas. El nivel de remuneraciones es mayor, en promedio en el sector Servicios, 13,16 UF y menor en el sector Comercio. La diferencial de remuneraciones es mayor en el sector Servicios y menor en el sector Industria, en tanto la cobertura de contratos laborales por trabajador, es superior en el sector

Servicios, un contrato por cada cuatro trabajadores, mínima en Industria y nula en el sector Comercio.

CUADRO Nº15
NUMERO DE TRABAJADORES, JORNADA, REMUNERACIONES Y
CONTRATOS POR TRABAJADOR EN LA MICROEMPRESA.

| PARAMETROS | Nº | JORNADA | REM. | REM. | REM. | DIF. | CONTRATOS x |
|------------------|--------------|------------|-------|-------|-------|---------|-------------|
| SECTOR | TRABAJADORES | (x 8 hrs.) | MEDIA | MAYOR | MENOR | REM.(%) | TRABAJADOR |
| INDUSTRIA | 1,83 | 1 | 8,41 | 8,88 | 7,08 | 25,14 | 0,04 |
| COMERCIO | 2 | 1,13 | 8,09 | 11,25 | 4,92 | 128,88 | 0 |
| SERVICIOS | 3,13 | 1,05 | 13,18 | 12,93 | 8,72 | 92,41 | 0,23 |
| PROMEDIO GENERAL | 2,28 | 1,02 | 9,98 | 11,08 | 8,78 | 63,91 | 0,09 |

FUENTE: ELABORACION PROPIA A PARTIR DE DATOS DE MUESTRA DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA LIBERACION.

En resumen, en función de la información expuesta anteriormente, podemos desde ya ir planteando algunas hipótesis que esperamos ir completando y/o verificando en lo que resta de nuestro estudio. Desde ya nos parece evidente, la existencia de realidades claramente diferenciadas, diferencias que se reflejan en los antecedentes proporcionados, y que tienen que ver principalmente, con la articulación existente entre microempresas y el sector moderno o mejor dicho las ramas más dinámicas del sistema económico, es así como planteamos que las diversas actividades del sector servicios, se desarrollan en circuitos de mercado que permiten mostrar niveles mayores de remuneración y una mayor capacidad para generar puestos de trabajo y absorber mano de obra.

6.5. Ventas, distribución, costos y rentabilidad:

La venta de los productos y servicios del sector se realiza, en promedio, en un 77% en forma directa por la unidad económica y en un 33% a través de intermediarios. Por sector de actividad,

observamos que en Industria esta proporción es de 70/30%, en Servicios 95/5% y en Comercio 73/27%; es decir, en general y en particular por sector de actividad, se utiliza como medio de distribución principal la venta directa a los consumidores finales de los productos o servicios, hecho que nos induce a reafirmar la importancia que tienen para este tipo de unidad económica los mercados locales.

En cuanto al nivel de ventas, estas llegan, promedio general, a las 45,77 UF mensuales. Este mismo indicador es inferior al promedio general en el sector Industria (31,87 UF) y superior en los sectores Servicios (63,69 UF) y Comercio(85,35 UF).

El monto del costo fijo promedio del sector es de 25,4 UF, en tanto la relación Costo variable/Ingresos por ventas, es de un 35%, en función de estos antecedentes podemos realizar una aproximación a la rentabilidad media del sector (utilidad bruta/ventas): esta alcanza al 8%.

Por sector de actividad, la rentabilidad media es la siguiente: Industria Manufacturera 4%, Servicios 16% y Comercio 6%.

Los índices de ventas y rentabilidad, nos permiten confirmar el menor dinamismo del sector Industria en comparación con los otros sectores considerados. Este fenómeno es consecuencia de la naturaleza y dinámica de las ramas de actividad que conforman el sector, estas tienen un carácter tradicional y se muestran claramente en regresión y/o con muy baja potencialidad de desarrollo; en efecto, un 43% de las unidades económicas del sector corresponde a textiles, un 37% a joyeros y productores de

artesanías menores, un 10% a unidades económicas asociadas al rubro muebles de madera, el 10% restante esta compuesto por unidades económicas asociadas a las industrias gráfica, alimentos y otros.

6.6. Indicadores de eficiencia e intensidad en el uso de factores.

Nos parece pertinente mencionar los resultados del cruce de ciertas variables, en particular, las relaciones capital/ trabajo (K/L) y ventas/trabajo (V/L)³⁶, y la relación entre estos y la rentabilidad.

La primera relación en consideración (K/L), es un indicador grueso de la inversión por puesto de trabajo, y por ende de la intensidad en el uso de capital versus la intensidad en el uso de mano de obra. Por lo demás, la relación capital/trabajo es utilizada en la literatura especializada para identificar la heterogeneidad tecnológica en el sistema productivo de una región, demostrándose a través de este indicador, la abismante diferencia tecnológica entre las empresas del sector moderno de la economía y los otros segmentos productivos³⁷.

La relación K/L tiene un valor medio, para el sector en general, de 51,39 UF³⁸; es superior al promedio en Industria (62,68 UF), e inferior en los sectores Servicios (26,99 UF) y Comercio (36,82 UF).

³⁶. Las relaciones capital/ trabajo (K/L) y ventas/trabajo (V/L), se determinan dividiendo la variable respectiva, por el número de trabajadores multiplicado por la jornada media de trabajo.

³⁷. Beaumont, Martín y Mendoza, Carlos: "Microempresa y desarrollo". DESCO, Lima, 1995.

³⁸. Aproximadamente US\$ 1.600

Estas cifras nos indican un uso más intensivo del capital en el sector Industria que en los otros sectores considerados, elemento que nos permite explicar el porque del menor número, relativo, de trabajadores en las unidades económicas de dicho sector: la inversión por cada puesto de trabajo es considerable mayor; si a esta consideración agregamos el menor dinamismo del sector, demostrado a través de las ventas y la rentabilidad media, podemos afirmar que la microempresa del sector Industria manufacturera tiene una baja capacidad para generar puestos de trabajo. Un análisis, en sentido contrario, es válido para el sector Servicios, es decir, ante un monto relativamente menor de inversión por puesto de trabajo y un mayor dinamismo, muestra una mayor capacidad de generación de empleos y absorción de mano de obra.

La segunda relación en consideración, (V/L) , nos permite realizar una aproximación gruesa a la productividad del factor trabajo, bajo el supuesto que las ventas son la medida del producto generado por la unidad económica (o el valor bruto de la producción a precios de mercado).

Este indicador tiene un valor promedio para el sector de 22,07 UF; en el sector Industria llega a las 20,68 UF, en Servicios a 19,3 UF y en Comercio a 39,95 UF.

La mayor productividad del trabajo en Industria que en Servicios, obedece a la mayor disponibilidad de capital por puesto de trabajo (K/L) en este primer sector (a mayor disponibilidad de capital por unidad de trabajo, mayor es la productividad de esta última³⁷).

³⁷. El análisis de las cifras recogidas en la muestra corrobora esta afirmación (ver Gráfico Anexo Nº 10)

Al analizar el comportamiento de la rentabilidad (variable dependiente) ante variaciones en las variables en estudio, constatamos (en base a las cifras arrojadas por la muestra) que la rentabilidad tiene una relación directamente proporcional con la disponibilidad de capital por unidad de trabajo (K/L) y la productividad del factor trabajo (V/L); es decir la rentabilidad de la unidad económica crecería ante aumentos en la disponibilidad de capital por puesto de trabajo, y ante el aumento de las ventas por trabajador.

No obstante, la rentabilidad se muestra considerablemente más sensible a las variaciones de K/L , que a V/L . ¿Qué queremos decir?, que ante un incremento porcentual de igual magnitud, la rentabilidad crece más cuando aumenta el capital por puesto de trabajo, que cuando aumentan las ventas por trabajador. Es decir, la rentabilidad de la unidad económica dependería principalmente, más otras consideraciones que es necesario fijar en un análisis general⁴⁰, de la disponibilidad de capital por puesto de trabajo.

6.7. Conclusión.

La consideración conjunta de las variables en análisis, nos indican una situación global de carácter paradójico, que no obstante, encierra indicios claves para la asignación eficiente de los recursos destinados al fomento del sector.

⁴⁰. Como por ejemplo, la rama de actividad económica, la vinculación con el sistema moderno, la capacidad de gestión, el contexto socio-cultural y la actitud del microempresario.

Observamos una preponderancia de la actividad manufacturera⁴¹, asociada principalmente a ramas de la actividad económica en regresión y/o con bajo potencial de desarrollo, lo que implica un menor dinamismo relativo con respecto a otros sectores o ramas de actividad que componen el sector. Al hablar de otros sectores considerados, prefijamos, fundamentalmente, nuestra atención en el sector Servicios, por presentarse como el contrapunto del sector manufacturero.

Sin embargo, este menor dinamismo no es el reflejo de una conducta económica del sector manufacturero en si ineficiente, si no de la articulación que este establece con el engranaje económico del sector moderno, esto significa en términos prácticos, que en general, la manufactura muestra una muy baja proyección económica y una limitada capacidad para generar empleos, versus, el sector servicios que muestra una mayor proyección y una más amplia capacidad para generar puestos de trabajo.

En resumen, queremos decir, que en Industria se requiere, relativamente, de una mayor inversión para generar un puesto de trabajo, y dado el reducido nivel de ventas y el mayor nivel de costos asociados a la actividad productiva, se observa una rentabilidad insuficiente para la proyección económica de la actividad, repercutiendo en una situación laboral precaria (bajos niveles de remuneración e inestabilidad). Tanto para los microempresarios como para los trabajadores de la unidad económica, todo esto a pesar de la mayor productividad del

⁴¹. Recuérdese que este sesgo de la muestra seleccionada no reflejaría la estructura "real" de la actividad microempresarial en la localidad, sino que obedece a una concepción prejuiciada respecto de la naturaleza del sector: se tiende a pensar, desde el ámbito de las instituciones de apoyo, en microempresa como sinónimo de actividad fabril.

trabajo (dada la mayor disponibilidad de capital por unidad de trabajo) en comparación con el sector Servicios. Esta situación reflejaría una ineficiente asignación de los recursos en actividades, que bajo las condicionantes vigentes, son económicamente inviables.

Qué no se entienda, que afirmamos que toda actividad microempresarial asociada al sector manufacturero es inviable, sino que en general, esta se desarrolla en torno a ramas de actividad en decadencia, y dado que tiene un mayor costo crear una unidad económica de este tipo. También para sus gestores tiene un alto costo desarticularla, sumando a esto consideraciones de carácter psicosociales y culturales, se va conformando un círculo de ineficiencia⁴² cada vez más difícil de romper, si no se toman medidas que apunten a revertir la situación.

⁴² En el sentido de mantener y reproducir actividades con muy bajo potencial de desarrollo.

7. TIPIFICACION DE LA ACTIVIDAD MICROEMPRESARIAL EN EL GRAN VALPARAISO.

La clasificación que a continuación desarrollaremos, se fundamenta teóricamente, en uno de los modelos de clasificación expuestos en la primera parte de este estudio, específicamente, la que se construye en función de la capacidad de ahorro de la unidad económica⁴³.

7.1. El modelo de tipificación.

El modelo de clasificación considera la rentabilidad (R)⁴⁴ y la relación capital/trabajo (K/L) de la unidad económica, en comparación con el valor medio de dichas variables para el sector microempresarial en general.

La rentabilidad se visualiza como el indicador central para medir la mayor o menor capacidad de generación de excedente económico, y la relación capital/trabajo como la variable que permite mantener o incrementar la rentabilidad. La consideración conjunta de ambas variables, nos permite definir el estadio de desarrollo de la unidad económica en un momento específico.

La clasificación se realiza ubicando a la unidad económica en una determinada posición de acuerdo con el valor que alcanzan las variables indicadas.

Esta construcción teórica es derivada, y validada, en consideración de las cifras arrojadas por la muestra recogida de

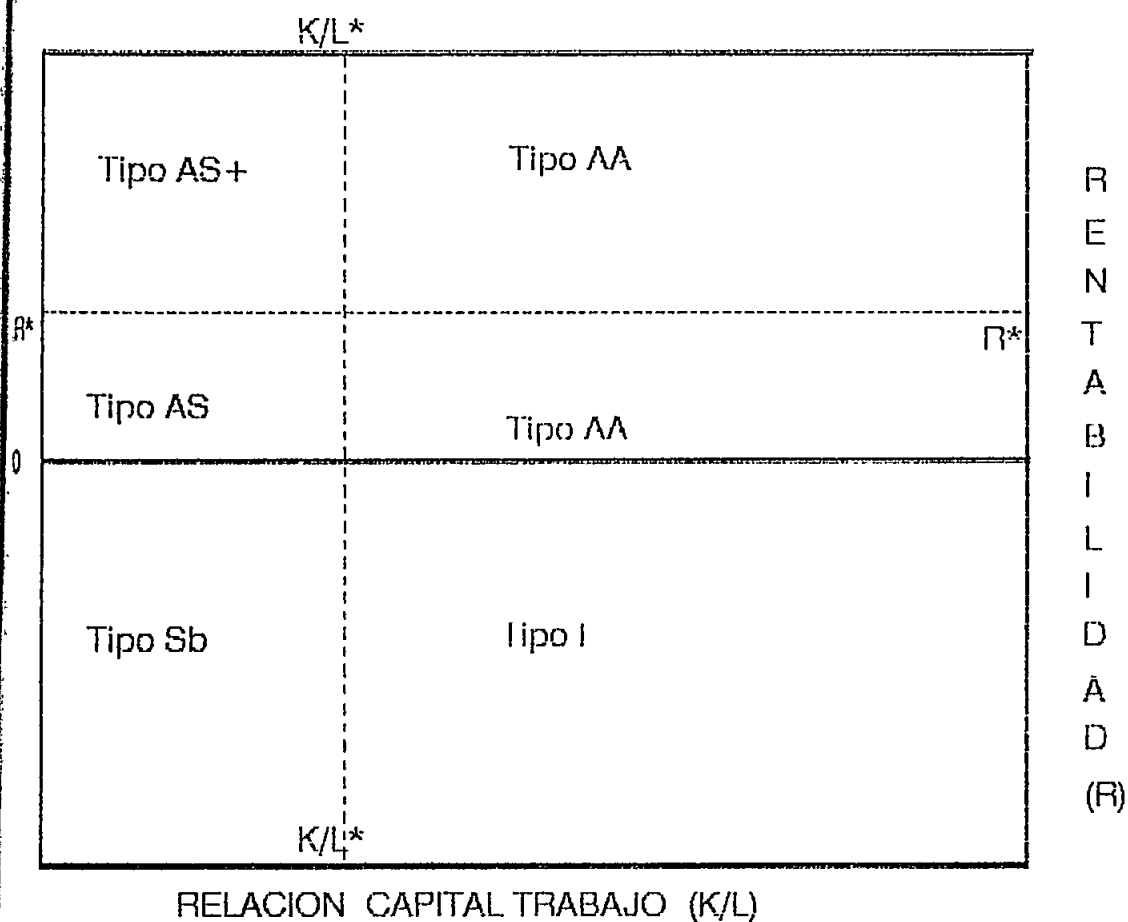
⁴³. Ver página 43 y siguientes

⁴⁴. Se utiliza como referencia la tasa de participación de las utilidades sobre las ventas.

los archivos de la institución informante; sobre dichos valores se superpone un esquema de tipificación (ver Esquema N°2)

El resultado de la superposición del esquema de tipificación sobre los datos de la muestra se puede visualizar en el gráfico anexo N°11.

ESQUEMA N°2
ESQUEMA DE TIPIFICACION



El modelo de tipificación desarrollado da cuenta la existencia de seis tipos de microempresas: Subsistencia (Sb),

Acumulación Simple (AS), Acumulación Simple en Crecimiento (AS+), Acumulación Ampliada (AA), Acumulación Ampliada en Decrecimiento (AA-) e Inviabiles (I). Este modelo puede ser resumido en el Cuadro N°16.

CUADRO N° 16
VALORES DE LA RENTABILIDAD(R) Y LA RELACION CAPITAL/TRABAJO (K/L)
SEGUN TIPO DE MICROEMPRESA

| TIPO DE EMPRESA | RELACION CAPITAL TRABAJO (K/L) | |
|-----------------|--------------------------------|-------------|
| | K/L < K/L* | K/L >= K/L* |
| R < 0 | Sb | I |
| 0 <= R < R* | AS | AA - |
| R >= R* | AS + | AA + |

Nota: K/L* y R* , indican el valor medio sectorial para la relación capital trabajo y la rentabilidad, respectivamente.

7.2. Análisis comparativo de cada tipo de microempresa.

A continuación procederemos a completar una descripción de cada tipo de unidad económica, realizando un análisis comparativo de los parámetros que, a nuestro entender, son centrales en un modelo de tipificación cuantitativa del sector: Antigüedad de la unidad económica, escolaridad del microempresario, número de trabajadores, nivel de remuneraciones, nivel de ventas y tasa de informalidad. El resumen de estos parámetros se consigna en los cuadros anexos N° 17 y N°18.

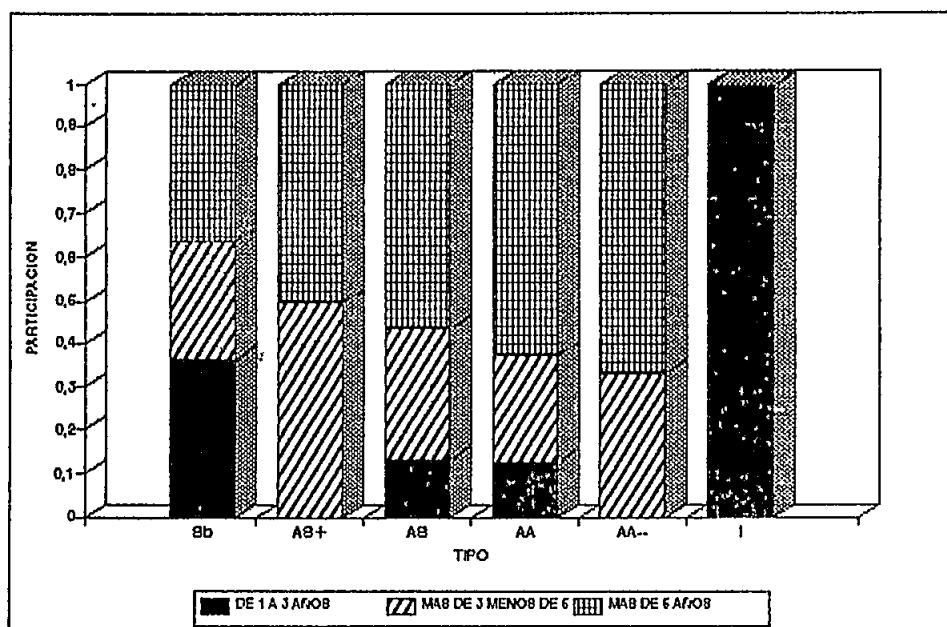
7.2.1. Antigüedad de la microempresa.

Se evidencia una correlación positiva entre la antigüedad de la unidad económica y su ubicación en el esquema tipológico: en

efecto, un 64% de las microempresas de Subsistencia tienen menos de 5 años de funcionamiento versus un 62,5% de unidades económicas de Acumulación Ampliada con más de 5 años, en un nivel intermedio encontramos a las unidades económicas del tipo Acumulación Simple.

Es decir, bajo el supuesto de que los años de funcionamiento fueran la variable explicatoria central, para justificar la mayor competitividad y proyección de una de la unidad económica, tendremos una muy baja probabilidad de encontrar una microempresa tipo AA entre aquellas con menos de 5 años de funcionamiento, lo contrario también es válido: Existe una alta probabilidad de encontrar unidades económicas de Acumulación Ampliada entre aquellas con más de 5 años de funcionamiento.

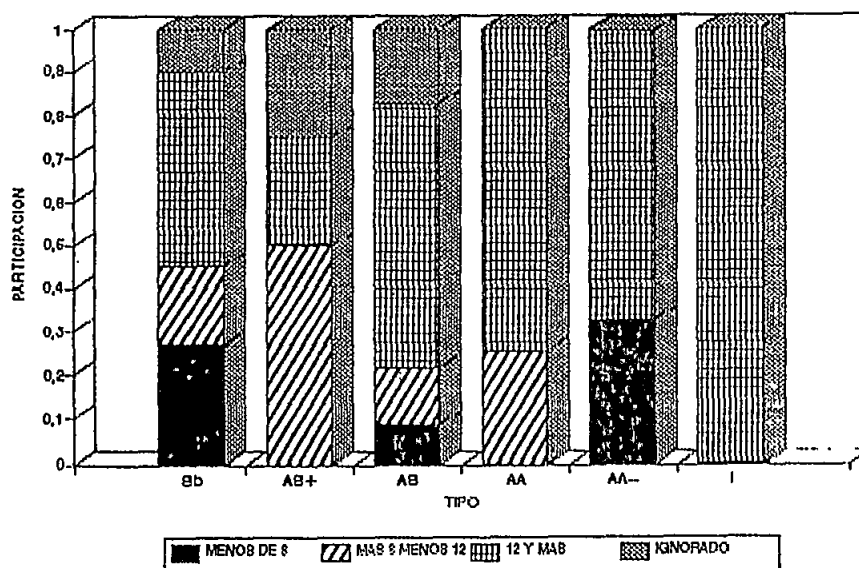
GRAFICO Nº12
ANTIGÜEDAD DE LA UNIDAD ECONOMICA
SEGÜN TIPO DE MICROEMPRESA



7.2.2. Escolaridad del microempresario:

Al igual que la antigüedad, la escolaridad se correlaciona positivamente con posiciones más competitivas o más desarrolladas de la unidad económica.

GRAFICO Nº13
NIVEL DE ESCOLARIDAD DEL MICROEMPRESARIO
POR TIPO DE MICROEMPRESA.



FUENTE: ELABORACION PROPIA.

En la microempresa AA, el 100% de los microempresarios tiene más de 8 años de estudios y un 75% cuenta con 12 o más años de escolaridad. En el otro extremo de la escala, con menores tasas de escolaridad, encontramos el tipo Sb, donde un 27% de sus gestores cuentan con menos de ocho años y un 45% con 12 o más años. En un nivel intermedio encontramos a los microempresarios de los tipos AS y AS+, con una tasa cercana al 75% de microempresarios con más de ocho años de estudios (ver Gráfico Nº11). Particular atención nos llama, la microempresa de Acumulación Ampliada en Descenso, por cuanto presenta dos

segmentos claramente diferenciados un 33% con menos de 8 años de estudios contra un 67% con más de 12 y más años de estudio.

7.2.3. Número de trabajadores.

No se observa una relación directa entre el tipo de unidad económica y el número de trabajadores que esta ocupa. Estimamos que la variabilidad del número de trabajadores obedece, por sobre otras consideraciones, a la relación capital/trabajo y al mayor o menor dinamismo de la empresa, en función del sector de actividad económica en que se inserta su quehacer.

En cualquier caso , el mayor número de trabajadores por unidad económica, se observa en el tipo de Acumulación Simple (2,7), seguida por el tipo Acumulación Ampliada (2,33).

7.2.4. Nivel de ventas.

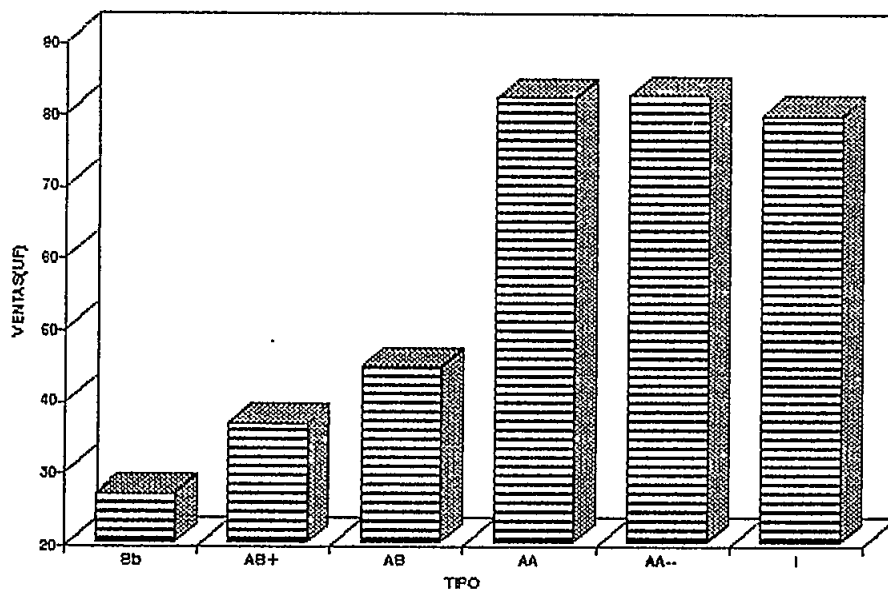
Esta variable muestra una relación directa con el nivel de desarrollo de la unidad económica: la media mínima de venta mensual se observa en el tipo Subsistencia (6,92 UF), en tanto el máximo (82,32 UF) corresponde al tipo Acumulación Ampliada en Decrecimiento (ver Gráfico N°14).

7.2.5. Nivel de remuneraciones.

Al igual que el nivel de ventas, las remuneraciones se incrementan con el nivel de desarrollo de la unidad económica: alcanza su valor mínimo en el tipo Subsistencia (6,92 UF). Es de interés, mencionar el mayor nivel de remuneraciones que se observa en el tipo Acumulación Ampliada en Decrecimiento (16,38 UF) y en el tipo Inviabile (15,48 UF), niveles que se hacen

incosteables para la unidad económica, en función del número de trabajadores y el nivel de ventas de la misma (ver Gráfico Nº15).

GRAFICO Nº14
NIVEL DE VENTAS
POR TIPO DE MICROEMPRESA



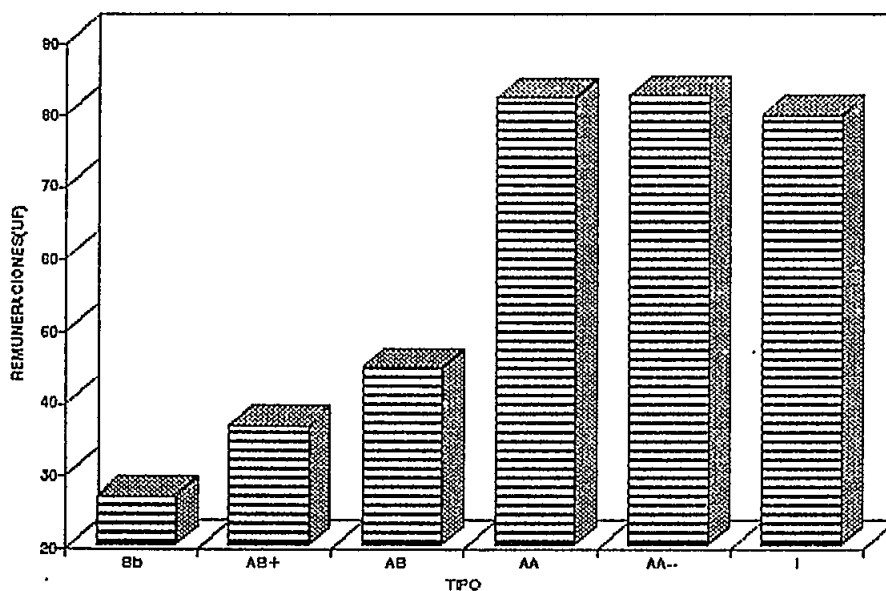
FUENTE: ELABORACION PROPIA

7.2.6. Tasa de informalidad.

Como advertimos previamente, la tasa de informalidad es un buen indicador del nivel de desarrollo de los distintos segmentos que componen el sector microempresarial⁴⁵; esta hipótesis queda validada al verificar la tasa de informalidad en cada uno de los tipos identificados (ver Gráfico Nº16).

⁴⁵. Ver páginas 71, 72 y 73

GRAFICO Nº15
NIVEL DE REMUNERACIONES
POR TIPO DE MICROEMPRESA



FUENTE:ELABORACION PROPIA

7.2.7. Tipos de microempresa por sector de actividad.

La microempresa de Subsistencia tiene una mayor presencia en Industria, representando el 30% del total de unidades económicas del sector. En Comercio esta tasa es de un 25% y en Servicios de tan solo un 7%.

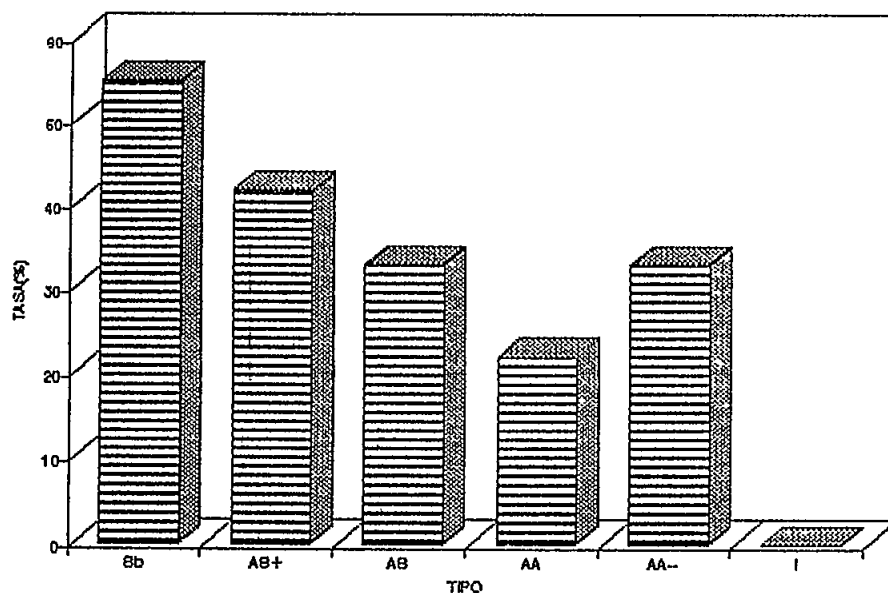
El tipo Acumulación Simple en Crecimiento muestra una presencia del 23% en Industria, un 50% en Comercio y un 60% en Servicios.

El tipo Acumulación Simple se evidencia en Industria y Servicios con tasas de participación en el sector de 17 y 7% respectivamente.

El tipo Acumulación Ampliada representa el 20% de las unidades económicas del sector Industria, el 25% de Comercio y el 13% en Industria.

El tipo Acumulación Ampliada en Decrecimiento solo tiene presencia en el sector Industria, 10%. (ver en Anexo, Cuadro Nº 19).

GRAFICO Nº16
TASA DE INFORMALIDAD
POR TIPO DE MICROEMPRESA



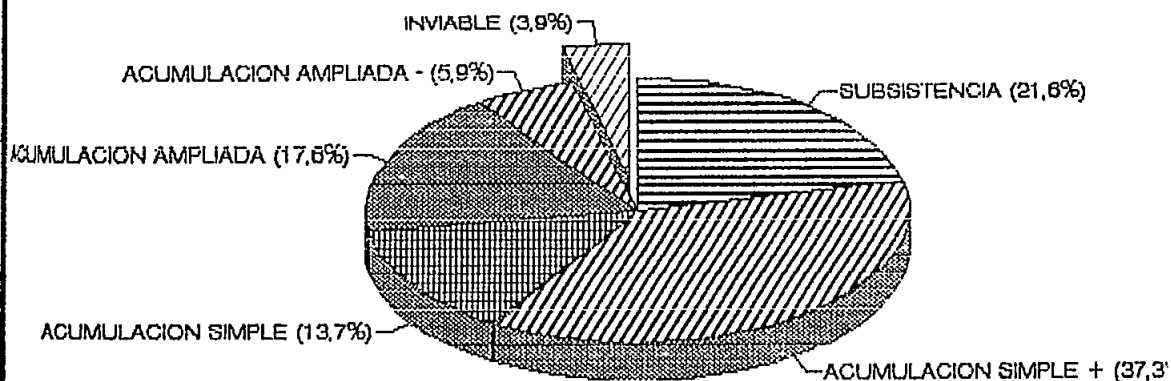
FUENTE: ELABORACION PROPIA

7.3. Caracterización general de cada tipo de microempresa.

En resumen, constatamos a partir de la muestra en estudio, la existencia de los seis tipos de microempresas descritos en el modelo de tipificación, cada uno de estos tipos de microempresa muestra características claramente diferenciadas.

En el Gráfico Nº17, construido a partir de la muestra en estudio, mostramos la composición por tipo, del universo microempresarial en el Gran Valparaíso.

GRAFICO Nº 17
MICROEMPRESA EN EL GRAN VALPARAISO
PARTICIPACION POR TIPO.



FUENTE: ELABORACION PROPIA

A continuación desarrollaremos una descripción general respecto de cada uno de los tipos de microempresa .

7.3.1. La microempresa de Subsistencia.

Reúne el 22% del sector microempresarial, este tipo de unidad económica muestra una tasa de rentabilidad negativa (-22%) y una dotación de activo fijo por trabajador (15,5 UF) inferior a la media sectorial. Su presencia es más marcada en el sector Industria que en los otros sectores considerados. La tasa de ocupación es de 2,2 personas por unidad, con una remuneración media de 6,92 UF. El nivel de ventas, inferior a la media sectorial, alcanza a 26,75 UF mensuales.

El 64% de las unidades económicas de este tipo tienen menos de 5 años de funcionamiento, y un 36% de ellas menos de 3 años.

El 45% de sus gestores tiene menos de 12 años de estudio, en tanto el número de personas con menos de ocho años de escolaridad, representa el 27%. La tasa de informalidad del tipo Subsistencia es de un 55%.

Un ejemplo de este tipo de microempresa se puede ver en el registro N°14 del catastro de información de socios de la Cooperativa Liberación (ver Cuadro Anexo N°13).

7.3.2. La microempresa de Acumulación Simple en Crecimiento.

Este tipo representa al 38% del universo microempresarial, muestra una alta tasa de rentabilidad (26%) y una dotación de capital inferior a la media sectorial. Su presencia es relativamente más importante en Servicios (un 60%), que en los otros sectores en análisis. Tienen en promedio 2,06 trabajadores por unidad productiva, con un nivel promedio de remuneraciones de 7,74 UF. El nivel de ventas, inferior a la media sectorial, llega a 36,46 UF mensuales.

El 43,5%, de este tipo de microempresa, tiene menos de 5 años de funcionamiento, y un 13% menos de 3 años. En lo referente a la escolaridad, observamos que el 60,9% de sus gestores, tiene 12 o más años de estudio, mientras las personas con menos de 8 años alcanzan el 8,7%. La tasa de informalidad es de un 42%.

Un ejemplo de este tipo de microempresa se puede ver en el registro N°24 del catastro de información de socios de la Cooperativa Liberación (ver Cuadro Anexo N°13).

7.3.3. La microempresa de Acumulación Simple.

Representa el 14% de las unidades económicas del sector, muestra una tasa de rentabilidad (3,3%) y una dotación de capital por trabajador (12,24 UF) inferiores a las medias sectoriales. Tiene una presencia del 17% en Industria y del 13% en Servicios. En promedio ocupa 2,7 trabajadores por unidad económica, con un nivel de remuneraciones de 8,87 UF. El nivel de ventas es ligeramente inferior a la media sectorial: 8,87 UF.

Un 50% de este tipo de unidades económicas tiene más de 5 años de funcionamiento. En cuanto al nivel de escolaridad de sus gestores, observamos que un 50% de estos tienen más de 8 y menos de 12 años de estudio. La tasa de informalidad es de un 33%.

Un ejemplo de este tipo de microempresa se puede ver en el registro NQ37 del catastro de información de socios de la Cooperativa Liberación (ver Cuadro Anexo NQ13).

7.3.4. La microempresa de Acumulación Ampliada.

El tipo Acumulación Ampliada concentra al 18% de las microempresas, muestra una tasa de rentabilidad (15,8%) y una relación capital/trabajo (135,44 UF) superiores a las medias sectoriales. La tasa desocupación es de 2,33 personas por unidad, con una remuneración media de 10,27 UF. El nivel de ventas alcanza a 81,91 UF al mes. Representa el 20% de las unidades económicas del sector Industria, el 25% en Comercio y el 13% en Servicios.

El 62,5% de las microempresas de este tipo tiene más de 5 años de funcionamiento. En tanto, el 72,5% de sus gestores

cuentan con 12 o más años de estudios. La tasa de informalidad es de un 22%.

Un ejemplo de este tipo de microempresa se puede ver en el registro N°3 del catastro de información de socios de la Cooperativa Liberación (ver Cuadro Anexo N°13).

7.3.6. La microempresa de Acumulación Ampliada en Decrecimiento.

Representa el 6% del universo microempresarial, y solo se observa su presencia en el sector Industria, donde representa el 10% de las unidades económicas del sector. Este tipo de unidad económica muestra una tasa de rentabilidad (4,6%) inferior a la media sectorial y una dotación de capital por trabajador (236,95 UF) superior al valor promedio. Se observa una ocupación de 1,6 personas por unidad, con una remuneración media de 16,38 UF. El nivel de ventas alcanza a 82,32 UF al mes.

El 67% de esta microempresas tiene más de 5 años de funcionamiento. En lo referente al nivel de escolaridad de sus gestores, se observa que un 67% de estos tiene 12 o más años de estudios.

Un ejemplo de este tipo de microempresa se puede ver en el registro N°17 del catastro de información de socios de la Cooperativa Liberación (ver Cuadro Anexo N°13).

7.3.7. La microempresa Inviabile.

La definimos como un tipo particular, que busca clasificar a aquellas empresas con tasas de rentabilidad negativa, pero con

una disponibilidad de capital por trabajador, superior a la media sectorial. En la muestra estudiada encontramos un caso, vinculado al sector Servicios, representando proporcionalmente el 4% del total de microempresas y el 7% de las microempresas del sector servicios.

La clasificación hasta aquí desarrollada tiene un carácter eminentemente cuantitativo; por lo tanto, creemos necesario, en consideración del tratamiento conceptual dado a la tipología, en la primera parte del estudio, complementarla con un enfoque más cualitativo. Al respecto, consignaremos los resultados principales de un reciente estudio, realizado por profesionales de CECAP⁴⁶, en torno a la construcción de un modelo de tipificación, desde una óptica sociológica, de la actividad microempresarial en la Provincia de Valparaíso.

7.4. Un modelo de tipificación de orden cualitativo.

El estudio antes mencionado, tiene por objeto, a través de un modelo de tipificación "aportar al conocimiento de aquellos elementos cualitativos finos que pudieran caracterizar el menor o mayor éxito del microempresario desde el punto de vista económico" (Baeza y Vallejos, ob. cit). La construcción y resultados del estudio se fundamentan en el uso del instrumento "entrevista en profundidad".

El resultado de este estudio muestra la existencia de tres tipos de microempresarios:

⁴⁶. Baeza R., Manuel Antonio y Vallejos R., Paul; "Perfiles de microempresarios en la Provincia de Valparaíso: Estudio cualitativo de una realidad mal conocida", CECAP, Valparaíso, 1996.

- * T1: Microempresario de trayectoria precaria
- * T2: Microempresario de trayectoria ascendente
- * T3: Microempresario de trayectoria consolidada.

7.4.1. El microempresario de trayectoria precaria.

El microempresario T1, tiene como motivación central para iniciar una actividad productiva autogestionada, el deseo de autonomía personal, tras un trayectoria laboral precaria (trabajo asalariado de baja calificación o empleo informal) e iniciada precozmente. La actividad económica desarrollada por T1 es precaria desde el origen de la unidad económica.

"T1 no maneja conocimientos en materia de empresa moderna: integra poca innovación tecnológica que incida en una mejor productividad, no logra extender sus mercados más allá del espacio local y no se da los medios para ello, no utiliza los créditos en nuevas inversiones, no establece una clara división técnica del trabajo, no contrata mano de obra en función de una profunda racionalización de las tareas, etc. Si a esto se agrega una actitud tímida o conservadora frente a la toma de decisiones económicamente riesgosas tenemos, de esta manera, que las condiciones están creadas para la consolidación de un circuito cerrado en su negatividad: no se vende porque no se invierte y no se invierte porque no se vende" (Baeza y Vallejos, ob. cit.)

7.4.2. El microempresario de trayectoria ascendente.

El microempresario T2, inicia su actividad microempresarial como hecho culmine de una trayectoria laboral relativamente estable y de un proceso de adquisición de conocimientos técnicos en función del dominio de un oficio. Se observa en las unidades

económicas gestadas por T2. "una buena organización técnica de las tareas al interior de la empresa, una apreciación subjetiva más bien acertada en materia de contratación de mano de obra, según criterios principalmente profesionales, aunque la contratación depende casi de manera exclusiva de factores de coyuntura económica" (Baeza y Vallejos. ob. cit.).

T2, logra extender sus mercados más allá de lo local, aunque de un forma no sistematizada.

7.4.3. El microempresario de trayectoria consolidada.

El tipo T3, posee mayores niveles de educación formal complementada con formación técnica; provienen de los estratos medios de la sociedad, obreros y empleados insertos en el mercado formal con salarios superiores a la media, por lo tanto la motivación principal en ellos es no descender socialmente. La actividad microempresarial surge para mantener o aumentar el nivel socioeconómico. "Desde el punto de vista de la gestión de la producción hay una preocupación clara por el mejoramiento de la calidad del proceso productivo y de los productos. Para ello se apoyan en un pequeño número de trabajadores calificados que mantienen un grado relevante de identificación con la empresa, logrado principalmente a través de relaciones más directas entre trabajadores y empresarios. Este es un punto esencial a considerar en el mayor o menor éxito de un negocio; es indudable que el desarrollo de una cultura de empresa es un factor que incide positivamente en el crecimiento de las mismas. No obstante los anterior, se aprecia el desarrollo de formas flexibles de gestión de la mano de obra: así en este tipo de empresa, además del personal permanente, relativamente estable, se emplea de manera ocasional a personal "volante", para hacer frente a la

variabilidad de la demanda. Se recurre igualmente a subcontratación en partes determinadas del proceso productivo, principalmente en manufacturas" (Baeza y Vallejos, ob. cit.).

7.5. Tipología: En la búsqueda de un modelo integral.

La clasificación antes descrita da cuenta de unidades económicas en distintos estadios de desarrollo, en función directa de las características personales de sus gestores.

Es posible, realizar una yuxtaposición entre el modelo desarrollado por Baeza y Vallejos, y el nuestro, manifestando la salvedad de que es un ajuste relativamente forzado, por cuanto los resultados de ambos estudios, si bien son en cierto grado coincidentes, se fundamentan en una base conceptual diferenciada⁴⁷. No obstante, este intento de complementariedad, es válido en la medida que la construcción de una imagen relativamente válida del sector, debe pasar necesariamente, por la consideración tanto de los aspectos cuantitativos como cualitativos del fenómeno.

Así entonces, estimamos que los microempresarios tipo T1 y tipo T2, se corresponden con el tipo de microempresa de Acumulación Simple, indistintamente que esta se encuentre en una situación de equilibrio (AS) o en crecimiento (AS+). Por su parte el microempresario T2 sería representativo del tipo de microempresa de Acumulación Ampliada (AA). No encontramos correspondencia en la tipología desarrollada por Baeza y Vallejos para la microempresa de Subsistencia.

⁴⁷. Por ejemplo, el estudio de Baeza y Vallejos, considera como microempresarios a las unidades económicas compuestas por dos o más trabajadores, versus nuestra consideración, que incluye a los trabajadores por cuenta propia.

Queremos aclarar que esta correspondencia, la asumimos en función de los aspectos que a nuestro parecer son esenciales en el estudio de estos autores, y que son los que describimos anteriormente; no asumimos como universales, los elementos cuantitativos del estudio mencionado, principalmente los que tienen que ver con la edad de los tres tipos identificados, la cantidad de trabajadores por unidad económica y el nivel de ingresos del microempresario.

Concluimos aquí la tipificación de la actividad microempresarial en el Gran Valparaíso; estimamos que el modelo desarrollado, esencialmente de orden cuantitativo, arroja elementos y consideraciones claves, para el ajuste de los diversos programas de fomento dirigidos al sector, en pos de mejorar la eficiencia en el uso de los recursos por la vía de focalizar acertadamente el destino de los mismos, en consideración de la especificidad de los beneficiarios.

D= RESUMEN Y CONCLUSIONES

D. RESUMEN Y CONCLUSIONES

8. EL MARCO CONCEPTUAL

Al iniciar este estudio, manteníamos una gran interrogante respecto de una definición un tanto más precisa, respecto del concepto de microempresa y microempresario; así como también acerca de la configuración y dimensión del sector microempresarial en el Gran Valparaíso. Al respecto solo manejábamos ciertas percepciones, no fácilmente demostrables, y un cúmulo de afirmaciones, que por ser de uso corriente y de carácter general, asumíamos como válidas per se: la importancia del sector en la generación de empleos, la condición de precariedad, el bajo nivel de competitividad, un bajo nivel de ventas, el reducido número de trabajadores por unidad económica, etc.

En la búsqueda de dar respuesta a estos cuestionamientos abordamos, en primer lugar, una investigación bibliográfica que nos permitiera construir una definición precisa acerca del concepto de microempresa, la relación de esta con el desarrollo, y los elementos conceptuales necesarios para la construcción de un modelo de clasificación (tipología) de la actividad.

Los resultados de esta indagación bibliográfica, sumando los indicadores y conclusiones parciales surgidas en la continuidad del estudio, nos permiten plantear los siguiente:

8.1. El marco conceptual.

8.1.1. El concepto de microempresa.

El término es y ha sido utilizado para describir, en esencia, el emprendimiento económico, de una o un grupo de personas, a pequeña escala, bajo condiciones de precariedad (pobreza) e inserción marginal en los circuitos de mercado que conforman el denominado sector moderno de la economía, o en términos más generales "la modernidad". Bajo esta definición es posible encontrar un sinnúmero de unidades productivas de carácter autogestionado, realizadas por distintos segmentos de la población: pescadores, agricultores, mineros, artesanos, costureras, mueblistas, mecánicos, peluqueros, etc..

El primer gran aporte, en pos de la depuración del concepto, es el realizado por aquellos autores que desarrollan el término Pequeña Producción, entendiendo a esta, como un conglomerado mayor, conformado por las actividades productivas desarrolladas por grupos sociales heterogéneos, que poseen rasgos o atributos generales comunes, como son una racionalidad económica basada principalmente en el trabajo, relaciones laborales directas al interior de la unidad económica y el rol trabajador/emprendedor confundido en una o un grupo de personas; pero que no obstante, se diferencian por contar con mayores o menores niveles de desarrollo social, político, económico y cultural.

Desde esta perspectiva, la microempresa se visualiza como una manifestación del quehacer económico, a pequeña escala, de grupos humanos con un carácter netamente urbano, sin una identidad social claramente definida. Es decir, hablamos de un fenómeno económico-urbano reciente, surgido, en la región, a

partir de la profunda crisis vivida por las economías latinoamericanas, entre fines de los años setenta y principios de los ochenta, y que se deriva y consolida en función de los cambios globales que se suceden en los países desarrollados, en relación con un nuevo modelo de organización industrial, donde la flexibilización del uso de la fuerza de trabajo es su eje fundamental.

A lo anterior sumamos una serie de características propias del sector, en lo que tiene que ver con su marginal inserción en el sistema moderno, y la precariedad de su dotación de factores.

En conclusión asumimos como válida la siguiente definición:

Microempresa es un término genérico utilizado para agrupar, a una variada gama de actividades, desarrollada por pequeños productores urbanos, de bienes o servicios, que no han construido una identidad social como ente colectivo y que poseen los siguientes atributos comunes:

- i) Una racionalidad económica fundamentada en el trabajo.
- ii) Rol de trabajador/empresario confundida en una o un grupo de personas (autogestión)
- iii) Una inserción y una relación desfavorable en relación con el sector moderno de la economía.⁴⁸
- iv) Nivel promedio de ventas no superior a 150 UF; una

⁴⁸. Esta característica, si bien tiene un carácter general, se manifiesta con variada intensidad en los diversos segmentos del sector, negando la homogeneidad, y evidenciando la existencia de una segmentación intrasectorial claramente definida.

dotación de capital de hasta 500 UF y una dotación máxima de hasta 7 trabajadores (incluido el o los propietarios y los familiares no remunerados).⁴⁷

8.1.2. Microempresa y desarrollo.

Al respecto consignamos la coexistencia de tres visiones claramente diferenciadas, en función del acento o el punto de vista en que cada una de ellas se sustenta.

La primera de estas concepciones respecto de la vinculación entre el fenómeno microempresa y el desarrollo, la hemos denominado enfoque convencional. Este enfoque se sustenta en un enfoque estructuralista del desarrollo, y manifiesta y evidencia la existencia de una asimetría estructural en el sistema económico vigente. Esta asimetría se reflejaría en la presencia de un sector moderno y otro informal o atrasado del cual la microempresa formaría parte, la relación que se establece entre estos sectores es precaria y subordinada para el sector informal, precariedad que se manifiesta en el restringido acceso a los recursos y una baja potencialidad de desarrollo, en tanto la subordinación se reflejaría en el comportamiento procíclico en ingresos del sector y anticíclico en empleo.

Un segundo enfoque, al que denominamos alternativo, pone el énfasis en la potencialidad de un sector de la economía,

⁴⁷. Según parámetros utilizados por el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) en "Bases de la 7ª Licitación de Proyectos de Apoyo a la Microempresa" (1996). Es importante resaltar, la disminución de la magnitud de los parámetros entre la 6ª y 7ª licitación; al parecer en un intento de lograr una más eficiente focalización de los programas de fomento. Decisión, que desde ya nos parece acertada, y que se valida en consideración de los valores descubiertos, para iguales parámetros, en el muestreo por nosotros realizado.

denominado por los autores como sector solidario, para configurar un estilo de desarrollo más humano y contrapuesto al estilo de desarrollo dominante, dirigido y condicionado por el denominado sector de intercambios. Esta potencialidad de desarrollo, se fundamenta, en la capacidad y creatividad del sector para la optimización de los recursos, y en el hecho de que el sector solidario, sería portador de valores y principios diferenciados, que ponen el acento en la centralidad de las personas como sujetos, y no objetos del desarrollo.

Un tercer enfoque, al que denominamos modernista, acentúa el proceso de reestructuración del capitalismo latinoamericano y la transformación en los modelos de organización industrial. Específicamente, se menciona la declinación de algunas estructuras económico-sociales y la aparición de otras nuevas, en dicho proceso aparecen y desaparecen categorías de trabajadores, articulando nuevas relaciones, donde la flexibilización del uso de la fuerza de trabajo juega un rol esencial. Es en este proceso de cambio, donde surgirían posibilidades de articulación entre los pequeños productores, en nuestro caso la microempresa, y el sector moderno de la economía, lo que desde el punto de vista de los autores constituiría una real oportunidad de desarrollo.

Pensamos que es posible complementar los tres enfoques descritos en pos de construir las bases de una estrategia de desarrollo³⁰ para el sector, asumiendo la potencialidad de cada uno de ellos en cuanto a consignar fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades, en consideración de los rasgos inherentes al sistema económico vigente y a las condicionantes características del sector microempresarial.

³⁰. Ver página 37

8.1.3. Tipología.

En torno a la construcción de un modelo de clasificación de la actividad microempresarial, existe un consenso generalizado, entre diversos autores, respecto de la coexistencia, al interior del sector, de tres tipos de microempresa: Subsistencia, Acumulación Simple y Acumulación Ampliada.

Cada uno de estos tipos muestra una configuración específica en relación directa con su mayor o menor capacidad de ahorro (generación de excedentes). Así entonces, en términos generales, definimos como microempresa de subsistencia aquella que muestra incapacidad para la generación de excedentes, tendiendo a la descapitalización continua; como contraparte, la microempresa de acumulación ampliada, muestra una importante capacidad de ahorro, un mayor dinamismo, utilización de tecnologías relativamente más desarrolladas, etc., potenciando un estado de desarrollo que permite proyectar su accionar. En un nivel intermedio encontramos la microempresa de Acumulación Simple.

El anterior enfoque es de carácter eminentemente cuantitativo, y como estamos ciertos que ningún fenómeno del accionar humano se explica solo por el análisis de variables cuantitativas, creemos necesario complementarlo y cruzarlo con uno de carácter cualitativo.

Al respecto, consignamos aquel enfoque que pone el énfasis en la actitud del microempresario frente al desarrollo de su actividad. Este enfoque, desarrollado por profesionales de SERCAL, evidencia la existencia de cuatro tipos de microempresarios o de cuatro actitudes microempresariales: El

artesano, el trabajador por cuenta propia, el gestor y el empresario.

En el artesano sobresale, o es central en sus conversaciones, el tema relativo al dominio de su oficio y a la calidad de sus productos: el trabajador por cuenta propia pone el acento en su ser independiente; el gestor acentúa su capacidad de control sobre la funcionalidad administrativa de su microempresa; en tanto el empresario, desarrolla conversaciones en torno a su capacidad de reconocer y explotar las oportunidades que le presenta el mercado, para el beneficio de la unidad económica y el suyo propio. Estimamos que cada una de estas actitudes está presente en todo microempresario, pero con diversos grados de intensidad, en directa relación con el tipo de microempresa en que este se desempeña según la tipología cuantitativa; no obstante, son innegables las condicionantes que impone el medio social, económico y cultural en que los individuos y su actividad microempresarial se desenvuelven²¹.

8.2. La actividad microempresarial en el Gran Valparaíso.

Construido el marco conceptual que limita el desarrollo del estudio, abordamos el dimensionamiento, caracterización y clasificación del quehacer microempresarial en el Gran Valparaíso.

8.2.1 Envergadura económica del Gran Valparaíso

El primer elemento en consideración se refiere a la relevancia demográfica y económica que justifica la elección del Gran Valparaíso, como el principal centro urbano regional, ámbito

²¹. Ver página 48

espacial en el cual encontramos la mayor difusión de la actividad microempresarial.

En efecto, constatamos que en la zona, se concentra el 55,1% de la población regional y aproximadamente el 58% de la fuerza de trabajo. Por lo demás es en la Provincia de Valparaíso, que contiene la zona de interés, donde se observa un mayor nivel de especialización relativa en las actividades económicas asociadas al quehacer microempresarial: Industria, Servicios Personales y Comercio.

8.2.2. Dimensionamiento y caracterización general de la actividad microempresarial.

Cerca de un 50%⁸² de la población ocupada en la V Región se desempeña en establecimientos con menos de 10 ocupados. De estos aproximadamente un 84% se ocupa en establecimientos con menos de 5 ocupados (incluye trabajadores por cuenta propia), e, tanto, el restante 16% se encuentra en establecimientos de entre 5 y 9 trabajadores.

Para llegar al tamaño del sector a nivel regional, debemos descontar a las personas ocupadas en el sector primario de la economía, por no corresponder con la definición conceptual de microempresa, realizada esta operación constatamos que formaría parte del sector microempresarial aproximadamente un 40% de los ocupados en la región, los cuales, de acuerdo a la categoría ocupacional que les corresponda, se clasifican en un 47,4% con trabajadores por cuenta propia, un 6,2% como empleadores, u

⁸². No se incluye personal de servicio (puertas adentro y puertas afuera) ni ocupados en establecimientos del Sector Público.

41,75 a trabajadores asalariados y un 4.7% a familiares no remunerados.

En base a las cifras anteriores⁵³, estimamos la existencia de 107.300 unidades económicas, de las cuales un 11,6% correspondería a unidades económicas compuestas por más de un trabajador y un 84,4% a microempresas de carácter unipersonal.

Replicando la lógica del análisis anterior, en la zona en estudio, constatamos que en el Gran Valparaíso se concentraría el 54% del total de la microempresa regional, es decir aproximadamente 58.000 pequeñas unidades económicas.

En consideración, de que la variable número de trabajadores no es suficiente para estimar si una actividad económica puede ser considerada microempresa o no, planteamos que el valor indicado anteriormente es una aproximación a la cota superior del tamaño del sector; es decir, el número de unidades económicas catalogados como microempresas en función de la variable empleo, es menor o igual a 58.000. Por lo demás, es de importancia, considerar la cifra como un indicador real del carácter eminentemente urbano del que hacer microempresarial y su localización específica en el espacio regional.

Como complementación a la aproximación por medio de la variable empleo, utilizamos como guía la variable ventas⁵⁴. Estimamos que la sola utilización de esta subdimensiona el tamaño del sector, por cuanto la fuente de información es el S.I.I., lo que implica el registro de solo aquellas unidades económicas que

⁵³. En base a cifras de la encuesta de empleo del INE para el trimestre Octubre-Diciembre de 1994.

⁵⁴. En base a cifras contenidas en el estudio de Sara Cabrera (ob. cit.)

cuentan con iniciación de actividades, y como es bien sabido, y demostrado en nuestro estudio, la tasa de informalidad es relativamente alta en el sector. No obstante, la relevancia de su utilización radica en el hecho de que nos permite aproximar la cota mínima del tamaño y destacar la importancia de la actividad en relación a su participación porcentual en el universo empresarial de la región, por lo demás es un buen indicador de los sectores de actividad en que el quehacer microempresarial se encuentra más difundido.

Al respecto, consignamos el registro a nivel regional de 31.639 microempresas, lo que es equivalente al 84% de la masa empresarial regional, de estas cerca del 50% comprenden a unidades económicas vinculadas al sector Comercio, un 10% al sector Transporte, un 6% a la Industria Manufacturera, un 9% al sector Servicios Personales y del Hogar, la proporción restante se divide en Electricidad, Servicios Técnicos y Profesionales, Restaurantes, Construcción y otras actividades.

En resumen, concluimos que la actividad microempresarial a nivel regional genera aproximadamente el 40% del empleo; representa más del 80% de la masa empresarial; es principalmente una actividad de carácter unipersonal; se vincula principalmente a las actividades económicas del sector terciario de la economía; se encuentra difundida a nivel regional, pero concentrada mayoritariamente en su zona Metropolitana: El Gran Valparaíso.

8.2.3. Caracterización de la actividad microempresarial.

Entre los resultados derivados de la aproximación al dimensionamiento del sector, constatamos y verificamos la amplia difusión de la actividad microempresarial en los sectores de

actividad asociados al sector terciario de la economía, específicamente Comercio y Servicios Personales y del Hogar, hecho que pone en cuestión el "tipo ideal" de microempresa que se maneja a nivel institucional o de los organismos de apoyo, en cuanto a pensar a la microempresa como un sector homogéneo y casi como sinónimo de la actividad fabril.

Postulamos, entonces, la necesidad de refundar el término microempresa en función de su real valor, y que no es otro, como quedo registrado en la definición construida en páginas anteriores, que el dar cuenta de un conjunto heterogéneo de actividades que reúnen en común solo rasgos de carácter esencial.

Lo anteriormente expuesto, tiene por objeto, dejar muy en claro que la caracterización y tipificación de la actividad microempresarial en el Gran Valparaíso, construidas en este estudio, solo dan cuenta de un segmento del sector microempresarial, principalmente el vinculado a las actividades de los sectores Industria Manufacturera y Servicios Personales. No obstante, estimamos que este segmento es representativo del universo microempresarial que es objeto de los diversos programas de fomento generados desde el Estado y los Organismos No Gubernamentales, de ahí la importancia de tener un acabado conocimiento respecto de su caracterización.

Para la construcción de la caracterización y posterior tipificación de la actividad, se utilizó información registrada en los archivos de socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Liberación", sucursal Valparaíso. la sistematización y análisis de la información recogida, nos permite plantear lo siguiente:

a) La actividad microempresarial en el Gran Valparaíso se

concentra principalmente en las actividades vinculadas a la Industria Manufacturera (principalmente confecciones, productos de madera, imprentas y joyeros), reuniendo el 60% de las unidades económicas, un 8% se vincula al sector Comercio, y un 32% al sector Servicios. Especialmente las microempresas se concentran en su gran mayoría en la comuna de Valparaíso (56%), la comuna de Viña del Mar reúne al 30%, y en las comunas de Quilpue y Villa Alemana, el restante 14%.

- b) Un 83% de las microempresas tienen como forma de organización la propiedad unipersonal, un 10% corresponden a sociedades de hecho, y un 7% a sociedades de responsabilidad limitada estas cifras dan cuenta de la casi inexistencia en términos generales, de formas de propiedad asociativa o cooperativa.

Con respecto al nivel de formalización de las unidades económicas, entendiendo por formal el haberse incorporado y asumido la reglamentación tributaria, constatamos que un 60% de las microempresas cuenta con Iniciación de Actividades ante el Servicio de Impuestos Internos; es decir, el índice de informalidad llega al 40%. Esta tasa general, varía al considerarla por sector de actividad; en efecto, en Industria la tasa de informalidad es superior al promedio general, llegando al 53%, en Comercio la tasa es nula y en Servicios es de un 31%. Si consideramos, la tasa de informalidad como un indicador de un mayor o menor grado de desarrollo de la unidad económica, tenemos entonces la primera evidencia relativa a la heterogeneidad del sector, en función de la rama de actividad económica en que esta se encuentra inserta.

- c) Los años de funcionamiento de la unidad económica alcanzan en promedio los 6,3 años, en tanto la antigüedad promedio del empresario en el rubro es de 12 años, es decir que en general, antes de emprender una actividad económica, las personas muestran un recorrido laboral previo que les permite obtener dominio sobre su oficio.

Los microempresarios, igualmente característica general, muestran una alta tasa de escolaridad, un 58% de estos tiene 12 o más años de estudio; en tanto con menos de 8 años encontramos un 12% de microempresarios: estas cifras nos indicarían la existencia de un núcleo importante de microempresarios jóvenes, que ante la imposibilidad de encontrar en el mercado un puesto como trabajador asalariado, ajustado a sus expectativas y calificaciones, optan por iniciar una actividad económica por cuenta propia que les permita autogestionar su empleo.

Al igual que la tasa de informalidad, el valor promedio de estos indicadores, no es reflejo fiel de la situación por sector de actividad. En efecto, observamos que la relación experiencia del microempresario, años de funcionamiento de la microempresa, que en promedio es de aproximadamente 2:1, se mantiene en Industria y Servicios, y no así en Comercio, sector donde la relación es casi 1:1, es decir en este último sector la relevancia del dominio sobre el oficio pierde sentido.

De igual forma sucede con los años de escolaridad, en Industria, los microempresarios con 12 o más años de estudios llegan al 53%, en tanto con menos de 8 encontramos a un 20%, en Servicios en tanto, la proporción de

microempresarios con enseñanza media completa o con estudios superiores es de un 100%, es decir, en términos gruesos, estimamos que la actividades asociadas a la Industria atraen a los trabajadores con menores niveles de escolaridad, dada la baja calificación requerida para el desarrollo de las mismas, y en función de patrones culturales de fuerte arraigo, que presentan el dominio del oficio y la supremacía de lo manual, como los valores centrales en las diversas actividades fabriles, en desmedro del dominio de lo abstracto y de las relaciones interpersonales, que serian en contraposición, los valores predominantes en el sector Servicios.

- d) La microempresa del Gran Valparaíso emplea, en promedio, a 2,6 trabajadores por unidad económica, con una jornada de 8 horas y una remuneración media de 9,96 UF. Se observa por lo demás, una diferencial de remuneraciones de 0,7, es decir en promedio, las mayores remuneraciones superan en un 70% a las remuneraciones mínimas; en cuanto al nivel de seguridad social se observa la presencia de 1 contrato de trabajo por cada 11 trabajadores.

Por sector de actividad estos parámetros muestran una considerable variabilidad. El número de trabajadores en el sector Industria llega a 1,83 personas por unidad económica, en tanto en Servicios, este indicador es de 3.13; de igual forma sucede con el nivel de remuneraciones, la media sectorial de Servicios es de 13,16 UF, en tanto en Industria estas llegan a 8,41 UF; en cuanto a la jornada de trabajo, estas se mantienen en el promedio en Industria y Servicios, y es superior en el sector Comercio (9 horas). En relación con el grado de seguridad social de los microtrabajadores,

se observa una mayor cobertura de contratos solo en el sector Servicios: 1 contrato por cada 4 trabajadores.

- e) El nivel de ventas, promedio mensual, del sector microempresarial llega a 45,77 UF: en tanto el nivel de costos fijos alcanza a 25,4 UF, y la relación costos variables, ingresos por ventas, es en promedio de un 35%. La consideración de estos tres antecedentes, nos permite realizar una aproximación a la rentabilidad del sector, la que alcanza un 8%.

En consideración de la heterogeneidad del sector, estos valores difieren considerablemente por sector de actividad: Industria muestra un nivel de ventas de 31,87 UF y una rentabilidad media de un 4%; en Servicios las ventas llegan a 63,69 UF y la rentabilidad es de un 16%; por su parte, Comercio muestra un nivel de ventas de 85,35 UF y una rentabilidad de 6%.

La relación capital/trabajo (K/L), que permite medir la disponibilidad de capital por unidad de trabajo, tiene un valor medio de 51,39 UF; es superior a la media en el sector Industria (62,68 UF) e inferior en el sector Servicios (26,99 UF).

Si bien, es de esperar que K/L sea relativamente mayor en Industria, dada la naturaleza de sus operaciones, también sería de esperar que mostrara mayores tasas de rentabilidad, dada la correlación positiva entre K/L y la rentabilidad de una unidad económica. No obstante, esto no es así, constituyéndose de esta forma una situación paradójica, que se manifiesta en una actividad microempresarial asociada a

la industria manufacturera que muestra, relativamente, una mayor dotación de capital y una mayor productividad del trabajo, pero que no se refleja, en resultados económicos positivos y en condiciones laborales satisfactorias, si no muy por el contrario: menor nivel de ventas y menor rentabilidad, por ende, una menor capacidad para generar empleos, menores remuneraciones y mayor desprotección e inestabilidad de los microtrabajadores.

Esta paradoja se explica, a nuestro entender, por ser una Industria asociada a ramas de actividad en retroceso y/o con escasa proyección; por lo demás, este fenómeno daría cuenta de la crisis del sector manufacturero observada a nivel regional.

8.3. Tipología de la microempresa en el Gran Valparaíso.

La caracterización antes expuesta, da cuenta de la configuración general del sector microempresarial en el Gran Valparaíso, elementos desde ya importantes y claves en la consideración del ajuste de los programas de fomento dirigidos al sector. No obstante, estimamos que no es suficiente, por cuanto no es posible desprender consideraciones relativas a los distintos estadios de desarrollo de la unidad económica, y por ende de su potencialidad o precariedad en relación a la proyección y consolidación de la actividad, elementos que por una parte permitirían definir herramientas de fomento específicas, en función del nivel de desarrollo de la microempresa, y por otra, medir el impacto de estas herramientas en el corto y mediano plazo.

Con el fin de contribuir a la consideración de estos

elementos de juicio, hemos desarrollado un modelo de tipificación que arroja los siguientes resultados:

- a) Se evidencia la existencia de seis tipos de microempresas: La microempresa de Subsistencia(Sb), la microempresa de Acumulación Ampliada en Crecimiento (AS+), la microempresa de Acumulación Simple (AS), la microempresa de Acumulación Ampliada (AA), la microempresa de Acumulación Ampliada en Decrecimiento (AA-) y la microempresa Inviabile (I).
- b) La microempresa Sb. muestra una tasa de rentabilidad negativa, (-22% en promedio) y una dotación de capital por unidad de trabajo inferior a la media; ocupa en promedio 2,2 personas por unidad económica, con una remuneración media de 6,92 UF. Un 45% de estas unidades económicas tiene menos de 5 años de funcionamiento, y un 36% de ellas menos de 3 años. Con respecto al nivel de escolaridad de sus gestores, se observa que un 45% de estos tiene 12 o más años de estudios, en tanto un 27% no completo la enseñanza básica. La tasa de informalidad del segmento microempresa de Subsistencia es de un 55%.

La microempresa Sb. representa el 22% de la masa microempresarial, y su presencia es más marcada en el sector Industria Manufacturera.

- c) La microempresa AS+ muestra una tasa de rentabilidad positiva (26%) y bastante superior a la media sectorial, en tanto la relación K/L es inferior a la media. Emplea en promedio 2,06 trabajadores por unidad económica, con un nivel de remuneraciones, inferior a la media, de 7,74 UF. El 43,5% de este tipo de microempresa, tiene menos de 5

años de funcionamiento, y un 13% menos de 3 años. En lo referente a la escolaridad, observamos que el 60,9% de sus gestores, tiene 12 o más años de estudio, mientras las personas con menos de 8 años alcanzan el 8,7%. La tasa de informalidad es de un 42%.

La microempresa AS+ representa el 38% del universo microempresarial, y su presencia es más destacada en el sector Servicios, reúne al 60% de las unidades económicas del sector.

- d) La microempresa de Acumulación Simple muestra una tasa de rentabilidad positiva (3,3%) pero inferior a la media sectorial. la relación capital-trabajo es, igualmente, inferior a la media del sector; ocupa 2,7 trabajadores por unidad económica con un nivel de remuneraciones de 8,87 UF. El 50% de este tipo de microempresas tiene más de 5 años de funcionamiento; en relación a la escolaridad de sus gestores se observa que un 50% de estos tiene más de 8 y menos de 12 años de estudios. La tasa de informalidad es de un 33%.

El tipo AS representa el 14% del universo microempresarial, y se encuentra presente en los sectores Industria y Servicios, con tasas de participación en el sector de 17% y 13%, respectivamente.

- e) El tipo AA muestra una tasa de rentabilidad (15,8%) y una relación K/L (135,44 UF) superiores a las medias sectoriales. Emplea 2,33 trabajadores por unidad económica con una remuneración media de 10,27 UF. El 62,5% de las microempresas de Acumulación Ampliada tienen más de 5 años de funcionamiento; en tanto, el 72,5 % de sus gestores tiene

12 o más años de estudios. La tasa de informalidad alcanza un 22%.

El tipo AA representa el 18% del universo microempresarial; tiene una presencia del 20% en Industria, el 25% en Comercio y el 13% en Servicios.

- f) La microempresa de Acumulación Ampliada en Decrecimiento muestra una tasa de rentabilidad positiva (4,6%) pero inferior a la media sectorial, en tanto muestra una relación K/L (236,95 UF) superior a la media; ocupa en promedio 1,66 trabajadores por unidad económica, con un nivel de remuneraciones que alcanza a 16,38 UF. El 67% de estas unidades económicas tiene más de 5 años de funcionamiento; en relación con el nivel de escolaridad de sus gestores, observamos que cerca del 70% de estos tiene 12 o más años de estudios. La tasa de informalidad es de un 33%.

El tipo AA- representa el 6% del universo microempresarial, y se observa su presencia solo en Industria, con una participación en el sector de un 10%.

- g) El tipo Inviabile representa un caso particular, que busca agrupar a aquellas unidades económicas que muestran tasas de rentabilidad negativas y una relación capital-trabajo superior a la media sectorial. En la muestra en estudio detectamos un caso, asociado al sector Servicios, que proporcionalmente, representa el 4% del universo microempresarial, y el 7% de las unidades económicas del sector Servicios.

Si bien, la frontera entre la microempresa del tipo

Subsistencia y la Inviabile, puede parecer arbitraria, en consideración de que ambos tipos muestran tasas de rentabilidad negativa, estimamos que no es así, por cuanto, entre ambos tipos hay diferenciales esenciales, y que tienen que ver con las características propias de cada uno de ellos: la dotación de capital, el tiempo de funcionamiento, el número de trabajadores, el nivel de remuneraciones, el nivel de ventas, la escolaridad de los gestores, etc..

E.PROPOSICIONES.

E. PROPOSICIONES:

PROPOSICIONES DE ALGUNAS POLITICAS DE APOYO AL SECTOR EN EL MARCO DE UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO.

Como adelantamos en el Capítulo Nº2, "Microempresa y desarrollo", pensamos que una estrategia para el desarrollo del sector debe enmarcarse desde una óptica que diferencia la acción desde la microempresa y para la microempresa.

En función de este planteamiento realizamos una descripción general de una serie de acciones orientadas a potenciar el desarrollo del sector. En el presente capítulo del estudio, completaremos aquellas proposiciones en consideración de los antecedentes aportados por el análisis de la dimensión y características de la actividad microempresarial en el Gran Valparaíso, y los resultados de la aplicación del modelo de tipificación desarrollado.

Recogeremos además el aporte de otros autores, en consideración de las líneas de acción ya descritas.

7. PROPUESTAS DE ACCION DESDE LA MICROEMPRESA.

Recordemos que definimos como acción desde la microempresa, al conjunto de esfuerzos orientados a intervenir positivamente en los aspectos relacionados con las características y condicionantes del quehacer empresarial que le son endógenos, es decir los esfuerzos orientados a potenciar y consolidar sus fortalezas, y a aminorar, restringir y/o superar sus debilidades.

9.1. Acciones orientadas a potenciar y consolidar el rol de la microempresa en la generación de empleos.

Si bien está demostrado el rol de la microempresa en la generación de empleo urbano, con particular fuerza en las etapas contractivas del ciclo de actividad económica del sector moderno, no es menos cierto, que la calidad del empleo generado dicta bastante del óptimo económico y social, y es en general de carácter precario.

La precariedad del empleo generado por la microempresa, se refleja en el alto grado de inestabilidad laboral e inseguridad social tanto de los microtrabajadores como de los microempresarios; en la baja productividad del trabajo, y el menor nivel de remuneraciones en comparación con las empresas del sector moderno de la economía.

Algunas de las acciones para potenciar y consolidar el rol de la microempresa en lo que a generación de empleos se refiere son las siguientes:

9.1.1. Fortalecimiento orgánico y económico de la microempresa.

Pensamos que la esencia de los problemas relacionados con la precariedad del empleo al interior de la microempresa obedece principalmente a la inestabilidad de su accionar económico, derivado de la génesis e inserción de la unidad económica en el mercado. Por tanto, un eje central de acción es aquel que se orienta a fortalecer orgánicamente a las unidades económicas a través de la promoción de una inserción formal en el mercado, es decir creando las condiciones adecuadas, en consideración de la

especificidad del sector, para que estas se formalicen, particularmente, contar con iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos y Patente Municipal.

Como hemos demostrado en nuestro estudio el ser o no formal, determina distintos estadios de desarrollo de la unidad económica (de acuerdo con la tipología construida), por el hecho del que ser formal requiere del desarrollo de habilidades y procedimientos administrativos básicos que repercuten positivamente en el accionar de la microempresa, y que no se desarrollarían si esta no se inserta en el proceso de formalización.

No obstante, el ser formal es generalmente una reacción del microempresario a las exigencias del medio, una vez que la unidad económica ha llegado a un nivel de operaciones crítico, lo que indica que en términos generales la informalidad es parte de la "cultura del empresariado popular"⁵⁵.

Por tanto, nuestra propuesta apunta a revertir este fenómeno cultural, en pos de potenciar el desarrollo de las unidades económicas, para ello se requiere, en primer lugar, el pensar, desde los organismos del Estado relacionados con la problemática, en un proceso de trabajo conjunto y coordinado, para la creación de las condiciones que permitan cumplir con este objetivo.

Los organismos invitados a participar en este proceso, serían: Los municipios, el Servicio de Impuestos Internos, el Servicio Nacional de Salud, a través de su departamento de Salud del Ambiente, el Cuerpo de Bomberos, la Superintendencia de

⁵⁵. Ver: González, R., e Hidalgo, L.; "Acción municipal y microempresa", Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago, Julio de 1995.

Electricidad y Combustibles, el Fondo de Solidaridad de Inversión Social (FOSIS) y Cooperación de Fomento (COFRU).

Entre las posibles acciones a seguir, mencionamos:

- * La elaboración de catastros comunales destinados a cuantificar y caracterizar el sector microempresarial en las respectivas localidades.
- * El diseño y divulgación de campañas publicas de carácter masivo (prensa, radio y televisión), tendientes a eliminar la percepción negativa que tiene la población en general, y el sector microempresarial en particular, respecto de las regulaciones, en todos sus aspectos, de la actividad económico-productiva.
- * El desarrollo de procedimientos adecuados a las características del sector, con el objeto de facilitar la tramitación de las autorizaciones, tanto en su aspecto financiero (menor costo para el solicitante), como en el nivel de complejidad del proceso.

Con respecto al fortalecimiento económico de la unidad productiva, entendemos por tal, la promoción de una eficiente vinculación de la microempresa con la dinámica y orientación del sector moderno, y la equiparidad de condiciones de acción entre la microempresa y sus similares y las empresas del sector moderno.

Para cumplir con este objetivo, se deben crear sistemas de información específicos, que permitan al microempresario conocer y anticipar el comportamiento y tendencia de los mercados de productos y servicios, principalmente en lo referente a precios

e ventas, proveedores de materias primas, comportamiento de los mercados, oportunidades de negocios, alternativas de inanciamiento, etc..

Estamos ciertos que gran parte de esta información existe, n forma parcializada, en diversos organismos; no obstante, stimamos que se hace necesario centralizarla y focalizarla hacia a microempresa, particularmente desde el espacio local, a través e los municipios u otros organismos que funcionen en cada ocalidad con este objeto, apostamos a la existencia de rganismos tipo Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC) pero rientados al servicio de la microempresa.

Otro esfuerzo importante a realizar es en lo referente a la reación o acondicionamiento de espacios físicos apropiados en onde la microempresa pueda desarrollar sus actividades.

Estimamos que este esfuerzo debería ser asumido por los unicipios, los cuales a través del uso de fondos públicos 'estinados al fomento del sector, procedan a construir u habilitar en terrenos municipales u otros, parques industriales, 'estinados al uso exclusivo de las microempresas, los microempresarios podrían acceder a estas instalaciones, comprando u arrendando las mismas.

Esta iniciativa permitiría por una parte un mayor rdenamiento del espacio local, y por otra concentrar la ctividad microempresarial en lugares adecuados y específicos de a localidad, lo que induciría a un incremento del nivel de peraciones de la microempresa, por cuanto estas mismas nstalaciones se convertirían en centros de demostración y ventas e los bienes y servicios que la unidad económica ofrece, a los

cuales los consumidores, finales o intermediarios, podrían acceder fácilmente por la variedad de productos que pudiesen encontrar, y eventualmente, por los mejores precios que podrían ofrecer los microempresarios.

Creemos importante mencionar, la existencia de iniciativas de este tipo en diversas localidades del país. En la región, la municipalidad de Los Andes, es pionera en esta línea de acción. No obstante, la importancia y significación del esfuerzo realizado, estimamos que este no es suficiente, por cuanto, los recursos financieros involucrados son mínimos e insuficientes a la dimensión del fenómeno microempresarial; por tanto, estas iniciativas, deberían sobrepasar el carácter de "proyecto piloto" y asumir su concreción en forma masiva.

No es ajeno al fortalecimiento económico de las unidades productivas que conforman el sector, la vigencia y proyección de los actuales programas de apoyo (asesorías, capacitación y financiamiento).

9.1.2. Securitización social de los microempresarios y los microtrabajadores.

Uno de los indicadores de la precariedad del empleo en la microempresa, es la ausencia de contratos y el alto grado de desprotección previsional en que tanto, microempresarios, como microtrabajadores, se encuentran; en efecto, una de las verificaciones de nuestro estudio, indica que por cada once empleados en el sector (empleador, cuenta propia o asalariado), sólo uno cuenta con contrato de trabajo y previsión.

Esta alarmante realidad influye negativamente en la

sustentabilidad del accionar microempresarial, por cuanto este hecho sólo permite la reproducción de la precariedad y atenta directamente contra la competitividad y proyección económica de la unidad productiva, al atraer mano de obra con baja calificación y no permitir mejorar esta situación producto de la misma precariedad. Es por esta razón, que se hace absolutamente necesario, asumir con energía la búsqueda de mecanismos y formulas creativas que permitan revertir la precariedad del empleo microempresarial.

Los organismos involucrados en esta búsqueda de soluciones son el FOSIS, el Instituto nacional de Previsión (INP), el Fondo Nacional de Salud (FONASA), el Ministerio del Trabajo, el Instituto de Seguridad del trabajo (IST), representantes las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) y de las Instituciones de Salud Previsional (ISAPRES), quienes deberían asumir un trabajo conjunto y coordinado, en torno a dos líneas centrales:

- * El diseño y difusión de campañas publicas de carácter masivo, destinadas a sensibilizar a la población en general y al sector microempresarial en particular, respecto de los beneficios del cumplimiento con las obligaciones contractuales, previsionales y de salud en el trabajo.

- * El diseño de una normativa adecuada a la especificidad del sector microempresarial, que permita a los microempresarios cumplir con las obligaciones previsionales, tanto en su rol de empleador como de trabajador independiente (al respecto ver: Bustos y Guerra, ob. cit.).

9.1.3. Capacitación y formación de los microempresarios y los microtrabajadores.

Una importante cantidad de los recursos financieros asignados al fomento de la actividad microempresarial, son destinados al tema formación. No obstante, los diversos programas centran su accionar en el traspaso de conocimientos en técnicas de gestión para la microempresa, mostrando un importante vacío, en lo referente al traspaso de conocimientos y habilidades para la producción, tanto para los microempresarios como para los microtrabajadores.

Si bien consideramos de gran relevancia el traspaso de conocimientos en el ámbito de la gestión empresarial, estimamos que hasta el momento, en general, los diversos programas no han sido diseñados y ejecutados en función de la especificidad propia del sector en general y cada tipo de microempresa en particular.

Al respecto, hemos demostrado, que el sector muestra en su composición una gran heterogeneidad, en relación con el nivel de desarrollo de la unidad económica. Por tanto, la necesidad genérica del sector en cuanto a requerir el traspaso de conocimientos en técnicas de gestión empresarial, debería ser matizada en función de las características y condiciones de funcionamiento de cada tipo de microempresa. Así, por ejemplo, estamos ciertos, que el nivel de conocimientos o la necesidad de herramientas y técnicas de gestión, no son de iguales características en la microempresa de Subsistencia que en la microempresa de Acumulación Ampliada, dado que cada uno de estos tipos muestra evidentes diferencias, tanto en el nivel de sus operaciones, como en su precariedad e inserción en el mercado.

Por tanto, una medida de acción esencial, o de primer orden, respecto de la formación en gestión empresarial, es la necesidad de diferenciar tanto contenidos, como metodologías e instrumentos, en función de cada tipo de microempresa.

Otra línea de acción, dice relación con la incorporación directa de programas de capacitación para el trabajo, destinados tanto a los microempresarios como a los microtrabajadores, esto con el objeto de elevar la productividad del trabajo en las unidades económicas, y potenciar, cuando corresponda, la reconversión de las unidades productivas asociadas a ramas de actividad en retroceso o decadencia, hacia otras de mayor dinamismo.

Esto último alcanza vital relevancia, en la medida que asumimos que un importante número de unidades económicas del sector, representan tan solo núcleos de precariedad laboral y económica, con muy escasa capacidad de desarrollo; por tanto, es absolutamente necesario entregar a las personas que laboran en este tipo de microempresas, las herramientas necesarias para que puedan reorientar su accionar económico, ya sea reiniciando una actividad autogestionada en otra rama de actividad, o reinsertándose en el mercado laboral.

9.2. Acciones orientadas a consolidar y reproducir la centralidad del trabajo, y el establecimiento de relaciones de cooperación y solidaridad en la microempresa.

Si bien el estilo de desarrollo vigente otorga supremacía al capital y subordina el trabajo, como elementos constituyentes de la empresa, es posible observar, en un reducido núcleo del sector

microempresarial, un tipo de empresa alternativa, en donde la centralidad del trabajo, trasciende la autogestión (característica genérica del sector microempresarial) y se constituye como categoría organizadora de la empresa (Razeto, ob. cit.).

La difusión de este tipo de experiencia, en consideración de que es factible su existencia dentro de un modelo de economía de mercado, permite y potencia la sustentabilidad de un desarrollo microempresarial autónomo, que otorga centralidad al trabajo y permite el establecimiento de relaciones de cooperación y solidaridad al interior de la unidad productiva, repercutiendo directamente en la calidad de vida de las personas que la integran y en la proyección de su accionar económico.

En consideración de lo anterior, planteamos:

- * La necesidad de orientar recursos, para la organización y realización de eventos (escuelas, talleres, seminarios) en donde el tema central sea el antes descrito, con la participación directa de los microempresarios y de los organismos involucrados en la temática,
- * para la realización de estudios e investigaciones tendientes a demostrar la factibilidad de esta forma alternativa de empresa en una economía de mercado, y por último,
- * la publicación periódica de un medio de difusión escrito, que de cuenta del desarrollo, alcances, dificultades y logros de este tipo alternativo de

empresa.

9.3. Acciones orientadas a promocionar y desarrollar la asociatividad de los microempresarios y los microtrabajadores.

Como planteamos previamente (ver sub capítulo 2.4.), la ausencia de una identidad colectiva propia atenta y retrasa el desarrollo del sector microempresarial, por cuanto no permite la representatividad del sector en el ámbito de las negociaciones intersectoriales, y en el diseño de políticas y programas de fomento orientados al sector.

En pos de contribuir al impulso y fortalecimiento de la identidad social del sector microempresarial, es necesario crear las condiciones necesarias que potencien la creación de organismos gremiales de microempresarios, ya sea a nivel local o por ramas de actividad; de igual forma, es necesario promover la organización de los microtrabajadores, todo esto con el objeto de abrir canales para la participación directa del sector en las esferas de negociación y de poder que correspondan.

Si bien, el protagonismo que los microempresarios y microtrabajadores deben asumir en el proceso de asociación, es indiscutible, no es menos cierto que estos requieren de un impulso inicial para iniciar el proceso. Sobretudo, pensando, que hablamos de un fenómeno emergente y de un sector por definición heterogéneo y disperso.

En este sentido, asumimos como fundamental el rol que han de jugar en la promoción de la asociatividad los diversos organismos vinculados con la problemática de la microempresa,

particularmente el rol de los municipios y las organizaciones sindicales.

En cuanto al rol que cumplen, o debería cumplir, los municipios en la asociatividad microempresarial, consignamos algunas acciones que es necesario asumir a nivel general (ver González e Hidalgo, ob. cit):

- * Organización y realización de encuentros comunales de microempresarios.
- * Asesoría jurídica para la conformación de asociaciones gremiales.
- * Asesoría organizacional para las asociaciones conformadas.
- * Promoción de contactos interempresariales a nivel local (red de negocios).

En cuanto a la promoción de la asociatividad de los microtrabajadores, le cabe un rol preponderante, a los trabajadores ya organizados, nos referimos principalmente al rol de promoción que debería asumir la Central Unitaria de Trabajadores (CUT), en cuanto referente de representación histórica de los trabajadores. El rol que debería asumir este organismo, ha de centrarse, a lo menos, en torno a las siguientes líneas de acción:

- * Promoción de la asociatividad, organizando encuentro de microtrabajadores a nivel local y/o por rama de actividad.

- * Diseño e implementación de mecanismos de transferencia de información relacionada con alternativas de organización en función de la normativa vigente.
- * Diseño e implementación de programas de formación dirigidos a los microtrabajadores en el ámbito del quehacer sindical.
- * Promocionar y potenciar el estudio de una normativa laboral adecuada a la especificidad del sector microempresarial.

9.4. Acciones orientadas al desarrollo y transferencia tecnológica, en y hacia la microempresa.⁵⁰

En términos generales, reafirmamos que la precariedad tecnológica de la microempresa es inherente al nivel de desarrollo actual del sector y a la subordinación de este frente al sector moderno de la economía, esta precariedad se manifiesta, a juicio de Quiñones, en diversos niveles: a nivel de Materias Primas, Proceso Productivo, Calidad del Trabajo y del Producto, Producto Final y Habilidades Técnicas.

Para efectos de comprender a cabalidad la esencia de la orientación que han de tomar los diversos esfuerzos dirigidos al fomento del desarrollo y la transferencia tecnológica, nos parece pertinente remitir , al sustento conceptual de los términos innovación (desarrollo) y transferencia tecnológica.

Por innovación tecnológica, entenderemos: "...el surgimiento

⁵⁰. Ver: Quiñones, Luis: "Innovación tecnológica: El caso de los talleres laborales", Programa de Economía del Trabajo, Santiago, Octubre 1971.

de un nuevo producto o servicio, una nueva maquina, un nuevo proceso, forma de organización, nuevo insumo, fuente de energía, calidad de la tierra o instalaciones. También, innovación tecnológica es una nueva combinación de factores de producción para producir un bien o servicio, aunque ellos mismos no se modifiquen" (Quiñones, ob. cit.).

Por transferencia tecnológica se entiende el proceso de adquisición de capacidad tecnológica exógena, es decir desde el exterior de la unidad económica, o del sector. este proceso contiene tres etapas:

- i) La transferencia de tecnologías existentes para la producción de bienes y servicios específicos.
- ii) La asimilación y difusión de esas tecnologías en la economía receptora.
- iii) El desarrollo en la economía receptora de la capacidad de innovación, es decir la capacidad de adoptar y modificar la tecnología a las condiciones propias de quien la importa.

La capacidad de innovación se entiende como un proceso que comienza por un desarrollo de la capacidad de recepción de tecnologías y comprende hasta la producción y creación de tecnologías propiamente tal. (Quiñones, ob. cit.).

Definido brevemente el sistema conceptual sobre el cual se fundamentan las propuestas, consignamos los principales planteamientos de Quiñones (ob. cit.).

9.4.1 Interés y participación efectiva del Estado en el diseño de políticas de apoyo al desarrollo tecnológico.

Si bien el Estado a través de sus organismos técnicos a desarrollado e implementado una variada gama de programas orientados al fomento del desarrollo y la transferencia tecnológica para las empresas⁵⁷, no es menos cierto, que el sector microempresarial no se ha beneficiado mayormente de los mismos. Esto último, no es debido a una restricción explícita, dado que los programas, en general, son abiertos a todo tipo de empresas, sino al hecho de que en esencia, estos programas de apoyo no consideran la especificidad y heterogeneidad del sector microempresarial.

Por tanto, estimamos que se debe realizar una urgente y profunda readecuación de dichos programas, de forma tal que permita el acceso real del sector microempresarial a los mismos.

Otro esfuerzo no menos importante, es el que tienda a descentralizar la asignación de los recursos, en lo que se refiere a la concentración geográfica de los mismos; en efecto, entre los años 1971 y 1974 de los 235 proyectos de innovación e infraestructura tecnológica, financiado por el Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico (FONTEC), un 58,6% correspondía a proyectos de la Región Metropolitana y sólo un 5,9% a proyectos de la Quinta Región⁵⁸.

9.4.2. Educación, capacitación y trabajo.

En consideración del planteamiento de Quiñones, respecto de

⁵⁷ Ver: Cabrera S., (ob. cit.)

⁵⁸ Fuente: Cabrera, S. (ob. cit.)

que el proceso de adquisición y desarrollo tecnológico, "... no sólo es un proceso complejo, de larga duración y costoso, sino además es un proceso que debe considerar las raíces más profundas del problema, incluso aquellas carencias que se encuentran a nivel de educación básica, como a la falta de una formación general - matemáticas y otras ciencias - que permitan desarrollar capacidades habilitantes para universalizar y desparticularizar los problemas y permitir así una mayor flexibilidad de respuestas a los dilemas del crecimiento, de la modernidad y el desarrollo con justicia redistributiva." (ob. cit.)

Planteamos, en concordancia con el autor, establecer una mayor vinculación entre la educación y el mundo del trabajo, para ello se hace necesario:

- * Modificar los programas educacionales de enseñanza básica y media en función del desarrollo científico y tecnológico, que supone la consolidación y sustentabilidad del crecimiento económico.
- * Acciones tendientes a revalorizar cultural y económicamente el trabajo técnico y el oficio.
- * Establecer una vinculación directa entre el sistema educacional y el mundo del trabajo en general, y el trabajo en la microempresa en particular. Por ejemplo, estableciendo las condiciones necesarias para que alumnos egresados de Liceos de Formación Técnico - Profesional, realicen sus prácticas en unidades productivas del sector microempresarial.
- * Creación de mecanismos de financiamiento para la

capacitación técnica de los microempresarios y microtrabajadores, distintos al sistema de franquicia tributaria vigente (Ley del 1%) en razón de que este no es adecuado para el sector microempresarial⁵⁷.

9.4.3. Socialización y divulgación de tecnologías.

Otra propuesta de interés, es la necesidad de socializar y divulgar la tecnología, entendiendo por tal, la búsqueda de un necesario equilibrio entre los intereses del innovador y el interés social, atendiendo que el proceso innovador es más un resultado de la "... capacidad inteligente y laboriosa de toda la sociedad humana, y no la sola consecuencia del esfuerzo individual, que a menudo se limita a conseguir una pequeña adaptación que es sólo la culminación de todo un proceso innovador" (Quiñones, L., ob. cit.).

Para este fin, se plantea reformular el modo de propiedad de la innovación, de forma tal que el "secreto industrial" no se convierta en un instrumento de dominación sobre el mercado, que sustenta la precariedad y marginalidad económica, sino que posibilite una mayor divulgación tecnológica.⁶⁰

El proceso de socialización y divulgación tecnológica requiere por lo demás del debido apoyo al desarrollo de tecnologías; y al desarrollo de un sistema de información

⁵⁷ En efecto, según datos consignados en el estudio de Cabrera (ob. cit.), de 7.183 empresas que utilizaron la franquicia tributaria en el año 1993 sólo un 10% correspondía a microempresas (según variable nivel de ventas).

⁶⁰ Quiñones diferencia claramente el término divulgación del término difusión del conocimiento tecnológico, la divulgación permite capacitar y recrear, en tanto la difusión sólo permite el uso de la tecnología (ob. cit.).

tecnológica que permita a las personas en general, y a la microempresa en particular, hacer uso de procesos de innovación tecnológicas cuyas patentes permiten su uso por la caducidad de las mismas (ver Quiñones, L., ob. cit.).

10. PROPUESTAS DE ACCION PARA LA MICROEMPRESA.

Recordemos, que definimos como acción para la microempresa, al conjunto de acciones orientadas a consolidar y desarrollar las oportunidades que se presentan para el desarrollo del sector microempresarial, así como también, las orientadas a aminorar y/o superar aquellos factores que se presentan como una amenaza para el mismo.

10.1. Elaboración y promulgación de un marco normativo base para el fomento y proyección de la actividad microempresarial.

El desarrollo de la actividad microempresarial requiere necesariamente de una normativa condicionada a la especificidad del sector un marco regulativo general, con carácter de Ley, que permita en primer término a los propios microempresarios adecuar y condicionar su accionar a normas regulatorias mínimas que les permitan superar su situación de precariedad, principalmente en los ámbitos de la seguridad social del trabajo, del impacto medio-ambiental de sus actividades, del acceso igualitarios a los recursos financieros. de la participación en el diseño de políticas y programas de fomento del cumplimiento de las obligaciones tributarias y de la regulación de las relaciones interempresariales.

En segundo término, esta normativa base debería permitir,

una eficiente coordinación, del accionar de los diversos organismos, públicos y privados, vinculados con la problemática de la microempresa.

10.2 Fomento y regulación de las relaciones interempresariales.

El surgimiento de un nuevo tipo de organización industrial, caracterizado por la flexibilización del trabajo y la externalización de partes del proceso productivo, constituye una real oportunidad de desarrollo para el sector microempresarial, por cuanto al integrarse a las cadenas productivas que se originan a partir de este nuevo tipo de organización industrial, podría dinamizar su accionar económico, aumentando el nivel de sus operaciones, incorporando innovación tecnológica, etc.

No obstante, si esta integración de la microempresa a estas cadenas productivas se realiza bajo las actuales condiciones de subordinación y precariedad, la oportunidad puede convertirse en una amenaza para el desarrollo del sector, por cuanto sólo permitiría la reproducción de estas condiciones negativas.

Por tanto, se hace absolutamente necesario crear una normativa adecuada, de carácter tutelar, que regule las relaciones que establece la microempresa con las empresas del sector moderno; además de la necesaria regulación se requiere la existencia de mecanismos de información transparente, que permitan a la microempresa negociar asertivamente con sus similares del sector moderno.

10.3. Focalización de los programas de apoyo vigentes.

En relación con el ajuste de los programas de fomento dirigidos al sector, estimamos, en primer lugar, que se hace absolutamente necesario realizar una redefinición conceptual de la microempresa, de forma tal que permita superar la sólo consideración de variables cuantitativas y de carácter general (nivel de ventas, dotación de capital y número de trabajadores), y se incorporen elementos de orden cualitativo y otras de orden cuantitativo (nivel de escolaridad, antigüedad, rentabilidad, rubro, etc). Esta reconstitución conceptual del término permitirá dar cuenta acertadamente de la heterogeneidad estructural del sector, y por ende de la correspondiente diferenciación de los requerimientos o demanda del sector, en lo referente al fomento.

El contar con una definición más acertada de la microempresa, permitirá adecuar las principales líneas de acción vigentes (formación en capacitación, asesoría y financiamiento), en función de los requerimientos de cada tipo de microempresa. Por cuanto, los contenidos, metodologías e instrumentos asociados a los programas de Formación y Asesoría, deben ser necesariamente diferenciados, porque como hemos demostrado, diferenciadas son las características de los sujetos beneficiarios de los mismos. De igual forma sucede con el apoyo crediticio, por cuanto las necesidades de financiamiento son claramente diferenciadas en función del estadio de desarrollo en que la unidad productiva se encuentre, es decir, el tipo de crédito requerido y el destino del mismo, varía en cada tipo de microempresa.

Por último, consideramos de vital importancia, asumir como parte componente de los diversos programas de apoyo, la medición del impacto de los mismos en el corto y mediano plazo, esta

medición debería ser implementada por los organismos ejecutantes de los mismos, y supervisada por los organismos técnicos pertinentes. Estimamos que el modelo de tipificación, aquí desarrollado constituye un buen instrumento de medición de impacto, por cuanto permite observar el dinamismo de una unidad económica, a partir de una condición inicial, fácilmente determinable, y el nivel de desarrollo alcanzado una vez finalizada la intervención.

E. BIBLIOGRAFIA.

E. BIBLIOGRAFIA.

Baeza R., M. y Vallejos R., P.: "Perfiles de microempresarios en la Provincia de Valparaíso: Estudio de una realidad mal conocida", CECAP, Valparaíso, Abril 1996.

Beaumont, M. y Mendoza, C.: "Microempresa y desarrollo". DESCO, Lima, Octubre 1995.

Cabrera, S.: "PYME: Un desafío a la modernización productiva", CORFO-Fundación Friedrich Ebert Stiftung (FES), Santiago 1994.

Calderón A., C.: "Ideas y proposiciones para un plan nacional de fomento a la pequeña producción", Revista Proposiciones Nº23, pp 152-170, Ediciones Sur, Santiago, Octubre 1993.

Chavez Q., E.: "La microempresa en el Perú: Programa y políticas en el marco del ajuste", Revista Proposiciones Nº23, pp 120-134, Ediciones Sur, Santiago, Octubre 1993.

Díaz, A.: "Nuevas tendencias de la industria en América Latina", Revista Proposiciones Nº23, pp 48-65, Ediciones Sur, Santiago, Octubre 1993.

FUNDACION SERCAL: "Tipología cualitativa del concepto "Capacidades empresariales", fc, sc. 1995.

González M., R. e Hidalgo V., L.: "Acción municipal y microempresa", Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago, Julio 1995.

Guerra P., J. y Ruiz B., E.: Seminario de tesis: "Una experiencia de servicio social sobre la realidad de desprotección del microempresario en materia de previsión social", Universidad de Valparaíso, Escuela de Servicio Social (fc), Valparaíso, Diciembre 1995.

Hidalgo V., L. y Quiñones E., L.: "Necesidades y políticas de capacitación de microempresarios: El caso de la Cooperativa Liberación", PET - Cooperativa Liberación, Santiago, Junio 1994.

Hopenhayn, M.: "Nuevos enfoques sobre el sector informal", Revista Pensamiento Iberoamericano Nº12, pp 423-428, 1988.

Instituto Nacional de Estadísticas (INE): Encuesta de Empleo, varias series.

"La región en cifras": Intendencia Regional. SEREMI de Economía, INE V Región de Valparaíso, Valparaíso, Noviembre de 1994.

Leiva, X.: "El sector informal en Chile: análisis de sus componentes y mediciones posibles", Revista Estadística y

Economía N°5, Instituto Nacional de Estadísticas. Diciembre de 1992.

Mac-Clure H., O.: "Los pequeños productores en la economía", Revista Propositiones N°23, pp 84-96, Ediciones Sur, Santiago, Octubre 1993.

Mezzera, J.: "Experiencia de apoyo al sector informal urbano", Revista Propositiones N°23, pp 66-83, Ediciones Sur, Santiago, Octubre 1993.

Quiñones E., L.: "Innovación tecnológica: El caso de los talleres laborales", Programa de Economía del Trabajo, Santiago. Octubre de 1991.

Razeto, L.: "Las empresas alternativas". Programa de Economía del Trabajo, Santiago, Julio 1990.

Vallejos R.,P.- Renault M., J. - Guerrero G., F.: "Mercado de trabajo y fomento del empleo regional", FES, CECAP, PET, SEREMI de Economía V Región, Valparaíso, Diciembre 1995.

van Hemelryck, L.: " La pequeña empresa más allá de las políticas de compensación social del modelo neocapitalista: El caso de Chile", Revista Propositiones N°23, pp 97-119, Santiago, Octubre 1993.

ESQUEMA N°1: EL GRAN VALPARAISO, PRESENCIA REGIONAL, PROVINCIAL Y COMUNAL

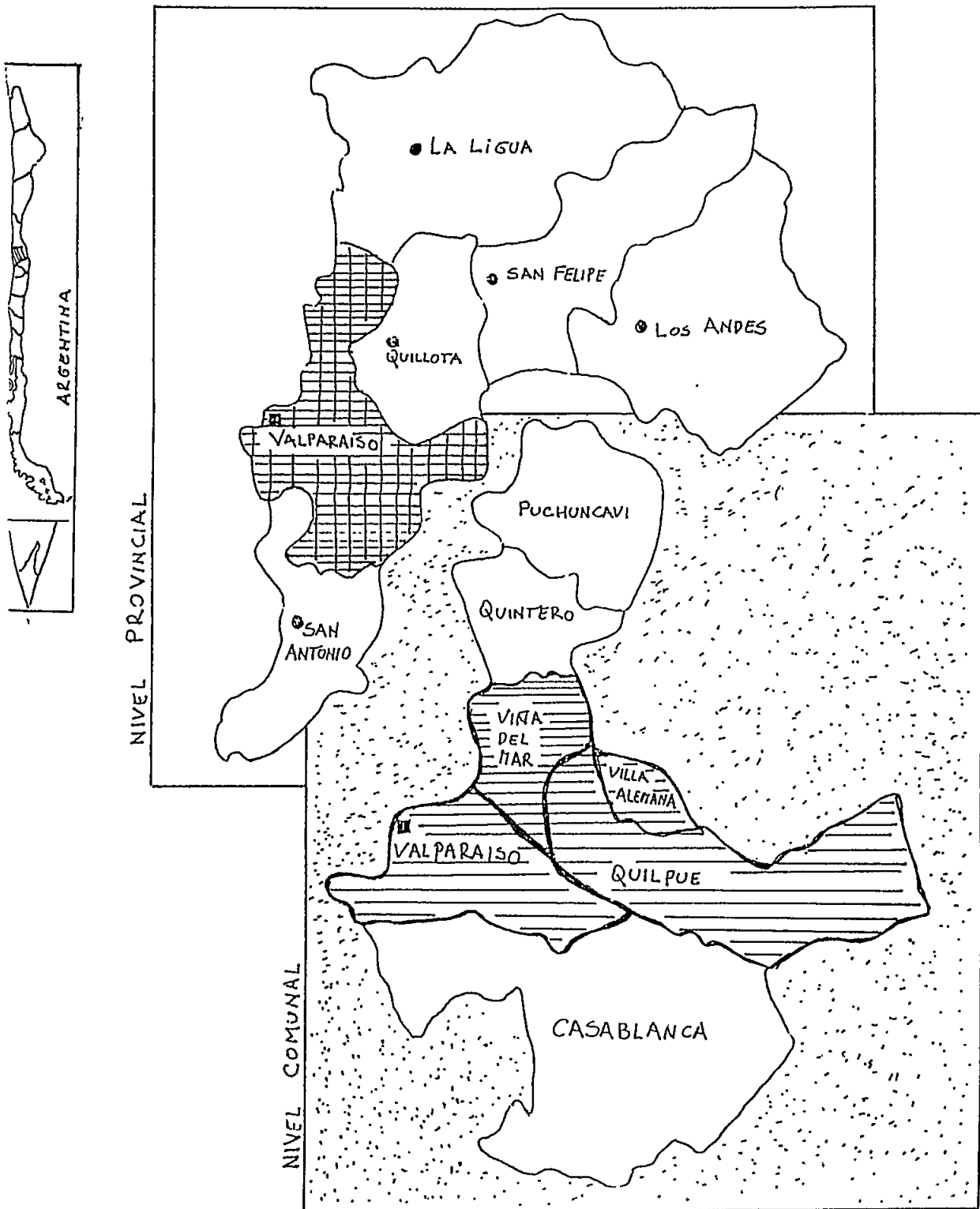
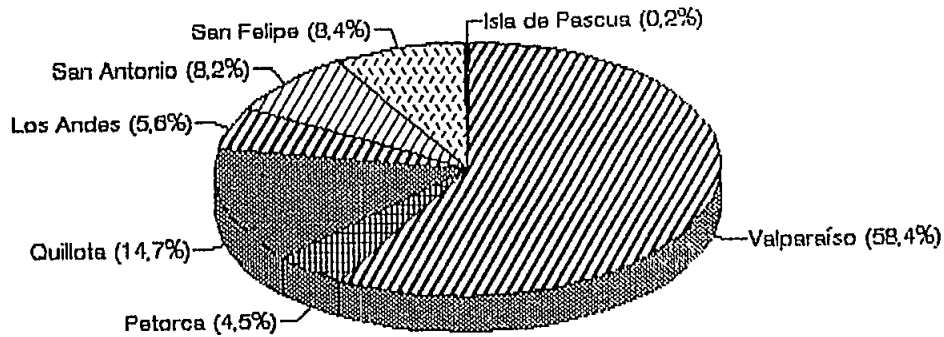
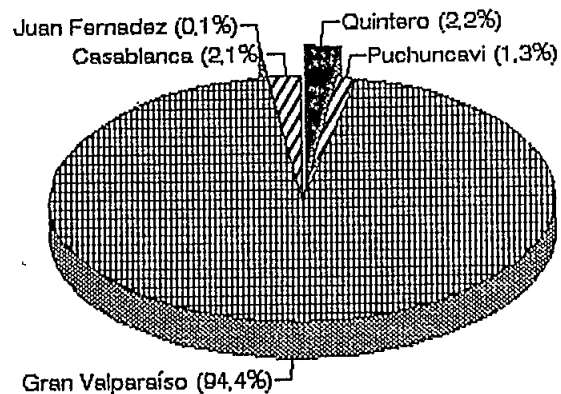


GRAFICO Nº1
DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA POBLACION
QUINTA REGION



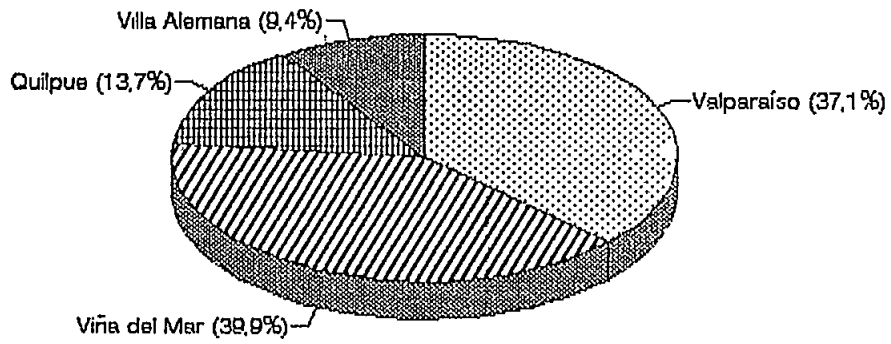
FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE "LA REGION EN CIFRAS", INTENDENCIA REGIONAL, SEREMI DE ECONOMIA, INE V REGION.

GRAFICO Nº2
DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA POBLACION
PROVINCIA DE VALPARAISO



FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE "LA REGION EN CIFRAS", INTENDENCIA REGIONAL, SEREMI DE ECONOMIA, INE V REGION.

GRAFICO Nº 3
DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA POBLACION
GRAN VALPARAISO



FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE "LA REGION EN CIFRAS", INTENDENCIA REGIONAL, SEREMI DE ECONOMIA, INE V REGION.

CUADRO Nº5
DISTRIBUCION PROVINCIAL Y COMUNAL DE LA
POBLACION EN LA REGION DE VALPARAISO, SEGUN
DIVISION AREA URBANA Y RURAL
(personas)

| PROVINCIA | POBLACION (personas) | | | |
|-----------------------|------------------------|------------------|-----------------|------------------|
| | Comuna | URBANA | RURAL | TOTAL |
| PETORCA | | 38.908 | 23.659 | 62.565 |
| La Ligua | | 18.394 | 7.323 | 25.717 |
| Petorca | | 2.742 | 6.531 | 9.273 |
| Cabildo | | 10.713 | 6.607 | 17.320 |
| Zapallar | | 2.414 | 2.110 | 4.524 |
| Papudo | | 3.613 | 263 | 3.876 |
| LOS ANDES | | 30.665 | 16.840 | 47.505 |
| Los Andes | | 16.346 | 7.101 | 23.447 |
| San Esteban | | 4.970 | 7.183 | 12.153 |
| Calle Larga | | 4.829 | 5.021 | 9.850 |
| Rinconada | | 4.540 | 1.225 | 5.765 |
| SAN FELIPE | | 61.700 | 34.743 | 96.443 |
| San Felipe | | 46.542 | 6.049 | 52.591 |
| Putendo | | 6.027 | 6.779 | 12.806 |
| Santa María | | 5.468 | 6.100 | 11.568 |
| Panquehue | | 2.465 | 3.435 | 5.900 |
| Llay-Llay | | 15.142 | 5.134 | 20.276 |
| Cotemu | | 6.056 | 5.227 | 11.283 |
| QUILLOTA | | 168.289 | 91.137 | 259.426 |
| Quillota | | 56.619 | 10.156 | 66.775 |
| La Cruz | | 3.435 | 2.636 | 6.071 |
| La Calera | | 44.422 | 1.354 | 45.776 |
| Nogales | | 14.032 | 4.037 | 18.069 |
| Hijuelas | | 6.066 | 7.252 | 13.318 |
| Limache | | 29.693 | 5.269 | 34.962 |
| Cinco | | 3.602 | 1.001 | 4.603 |
| VALPARAISO | | 793.378 | 15.075 | 808.453 |
| Valparaíso | | 381.707 | 1.133 | 382.840 |
| Viña del Mar | | 303.569 | 614 | 304.183 |
| Quintero | | 16.119 | 1.677 | 17.796 |
| Puchuncaví | | 6.765 | 1.666 | 8.431 |
| Quilpué | | 102.233 | 1.070 | 103.303 |
| Villa Alemana | | 70.603 | 1.003 | 71.606 |
| Casablanca | | 10.302 | 6.268 | 16.570 |
| Juan Fernández | | 0 | 486 | 486 |
| SAN ANTONIO | | 101.811 | 11.249 | 113.060 |
| San Antonio | | 74.742 | 3.416 | 78.158 |
| Cartagena | | 10.318 | 1.563 | 11.881 |
| El Tabo | | 4.208 | 205 | 4.413 |
| El Quisco | | 5.710 | 311 | 6.021 |
| Algarrobo | | 4.546 | 1.422 | 5.968 |
| Santo Domingo | | 2.081 | 1.137 | 3.218 |
| ISLA DE PASCUA | | 2.688 | 78 | 2.766 |
| TOTAL REGIONAL | | 1.248.265 | 1.02.021 | 1.350.286 |

CUADRO N^o 6
POBLACION OCUPADA EN LA QUINTA REGION
SEGUN NUMERO DE TRABAJADORES POR ESTABLECIMIENTO Y
CATEGORIA EN LA OCUPACION
(miles de personas)

| CATEGORIA | TAMAÑO--> | MENOS DE DIEZ | | | MAS DE 10 | TOTAL |
|---|--------------|---------------|----------------|--------------|--------------|-------|
| | TOTAL | MENOS DE 5 | ENTRE 5 Y 9 | | | |
| EMPLEADOR | 13,56 | 0,97 | 3,59 | 2,09 | 15,85 | |
| CUENTA PROPIA | 116,9 | 116,9 | 0 | 0 | 116,9 | |
| EMPLEADO DEL SECTOR PUBLICO | 3,39 | 0,7 | 2,69 | 45,51 | 48,9 | |
| EMPLEADO DEL SECTOR PRIVADO | 40,53 | 25,9 | 14,63 | 69,54 | 110,07 | |
| OBRERO SECTOR PUBLICO | 0,45 | 0,28 | 0,17 | 6,14 | 6,59 | |
| OBRERO SECTOR PRIVADO | 61,81 | 40,28 | 21,53 | 101,1 | 162,91 | |
| PERSONAL DE SERVICIO PUERTAS ADENTRO | 2,9 | 2,9 | 0 | 0 | 2,9 | |
| PERSONAL DE SERVICIO PUERTAS AFUERA | 23,68 | 23,68 | 0,03 | 0 | 23,68 | |
| FAMILIAR NO REMUNERADO | 12,33 | 11,69 | 0,64 | 0,18 | 12,51 | |
| TOTAL | 275,6 | 232,3 | 43,3 | 224,6 | 500,1 | |
| TOTAL EXCLUIDO PERSONAL DE SERVICIO Y EMPLEO PUBLICO | 245,1 | 204,7 | 40,4 | | | |
| PARTICIPACION(%) | 100 | 83,5 | 16,5 | | | |

CUADRO N^o 6.1.
POBLACION OCUPADA EN LA QUINTA REGION
SEGUN NUMERO DE TRABAJADORES POR ESTABLECIMIENTO Y
CATEGORIA EN LA OCUPACION
(TASAS DE PARTICIPACION)

| | MENOS DE 10 | | | MAS DE 10 | TOTAL |
|--|-------------|---------------|----------------|--------------|--------|
| | TOTAL | MENOS DE 5 | ENTRE 5 Y 9 | | |
| A. TOTAL (miles de personas) | 275,6 | 232,3 | 43,3 | 224,6 | 500,1 |
| B. PARTICIPACION EN EL TOTAL (%) | 55,1 | 48,5 | 8,8 | 44,9 | 100 |
| C. PARTICIPACION EN EMPRESAS CON MENOS DE 10 TRABAJADORES | 100 | 84,3 | 15,7 | | |
| D. TOTAL EXCLUIDO PERSONAL DE SERVICIO Y EMPLEO PUBLICO (miles de personas) | 245,1 | 204,7 | 40,4 | 109,55 | 354,65 |
| E. PARTICIPACION EN EL TOTAL(D) (%) | 69,1 | 57,8 | 11,3 | 30,9 | 100 |
| F. PARTICIPACION EN EMPRESAS CON MENOS DE 10 TRABAJADORES. | 100 | 83,5 | 16,5 | | |

CUADRO Nº7
 POBLACION OCUPADA EN LA QUINTA REGION
 EN ESTABLECIMIENTOS CON MENOS DE 10 OCUPADOS
 POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONOMICA

| TAMAÑO—> | MENOS DE DIEZ | | |
|---|---------------|------------|-------------|
| | TOTAL | MENOS DE 5 | ENTRE 5 Y 9 |
| SECTOR DE ACTIVIDAD | | | |
| AGRICULTURA Y PESCA | 44,31 | 37,25 | 7,06 |
| MINAS Y CANTERAS | 0,64 | 0,38 | 0,26 |
| IND. MANUFACTURERA | 28,21 | 20,04 | 8,17 |
| ELECT., GAS Y AGUA | 0,93 | 0,74 | 0,19 |
| CONSTRUCCION | 17,79 | 15,54 | 2,25 |
| COMERCIO PR MAYOR Y MENOR, REST | 70,25 | 59,96 | 10,29 |
| TRANSPORTE, ALMAC. Y COMUNICACI | 25,67 | 23,69 | 1,98 |
| ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS Y S | 12,25 | 7,9 | 4,35 |
| SERVICIOS COM., SOC. Y PERSONALES | 45,06 | 39,24 | 5,82 |
| TOTAL | | | |
| | 245,1 | 204,7 | 40,4 |
| TOTAL EXCLUIDOS SECTOR AGRICULTURA Y SECTOR MINAS | | | |
| | 200,2 | 167,1 | 33,1 |
| PARTICIPACION(%) | | | |
| | 100 | 83,5 | 16,5 |

NOTA: NO SE INCLUYEN OCUPADOS EN EL SECTOR PUBLICO NI PERSONAL DE SERVICIO.

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A ENCUESTA DE EMPLEO INE, TRIMESTRE OCT-DIC DE 1994

CUADRO Nº8
POBLACION OCUPADA EN LA QUINTA REGION
EN ESTABLECIMIENTOS CON MENOS DE 10 OCUPADOS
POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y CATEGORIA EN LA OCUPACION.
(miles de personas)

| CATEGORIA--> | TOTAL | EMPLEA- DORES | CUENTA PROPIA | ASALA- RIADOS | FAMILIAR NO REM. |
|---------------------------------------|--------------|------------------|------------------|------------------|---------------------|
| SECTOR DE ACTIVIDAD | | | | | |
| IND. MANUFACTURERA | 28,21 | 1,78 | 12,09 | 14,04 | 0,3 |
| ELECT., GAS Y AGUA | 0,93 | 0 | 0 | 0,93 | 0 |
| CONSTRUCCION | 17,79 | 1,54 | 9,63 | 6,46 | 0,16 |
| COMERCIO PR MAYOR Y MENOR, RESTAURAN | 70,26 | 4,21 | 32,3 | 25,21 | 8,54 |
| TRANSPORTE, ALMAC. Y COMUNICACIONES | 25,68 | 2,12 | 11,2 | 12,24 | 0,1 |
| ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS Y SEGURO | 12,25 | 0,78 | 4,42 | 7,05 | 0 |
| SERVICIOS COM., SOC. Y PERSONALES | 45,08 | 2,06 | 25,14 | 17,55 | 0,31 |
| TOTAL | 200,2 | 12,5 | 94,8 | 83,5 | 9,4 |
| PORCENTAJES | 100 | 6,2 | 47,4 | 41,7 | 4,7 |

NOTA: SE EXCLUYEN LOS SECTORES AGRICULTURA Y MINAS, Y LOS OCUPADOS EN EL SECTOR PUBLICO Y EL PERSONAL DE SERVICIOS.

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A ENCUESTA DE EMPLEO INE, TRIMESTRE OCT-DIC DE 1994

CUADRO Nº10
NUMERO DE UNIDADES ECONOMICAS EN LA QUINTA REGION
Y EN LA PROVINCIA DE VALPARAISO POR SECTOR DE ACTIVIDAD
(en miles)

| SECTOR DE ACTIVIDAD | REGION DE VALPARAISO | | | PROVINCIA DE VALPARAISO | | |
|------------------------------------|----------------------|----------------|------------------|-------------------------|----------------|------------------|
| | TOTAL | EMPLEA- DOR | CUENTA PROPIA | TOTAL | EMPLEA- DOR | CUENTA PROPIA |
| INDUSTRIA MANUFACTURERA | 13,87 | 1,78 | 12,09 | 7,48 | 1,21 | 8,28 |
| ELEECTRICIDAD, GAS Y AGUA | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| CONSTRUCCION | 11,17 | 1,54 | 9,63 | 6,5 | 0,91 | 5,59 |
| COMERCIO Y RESTAURANTES | 36,51 | 4,21 | 32,3 | 20,88 | 3,39 | 17,47 |
| TRANSPORTE, ALMACENAJE Y COM. | 13,32 | 2,12 | 11,2 | 7,14 | 1,23 | 5,91 |
| ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS | 5,2 | 0,78 | 4,42 | 4,4 | 0,66 | 3,74 |
| SERV. COMUNALES, SOC. Y PERSONALES | 27,2 | 2,06 | 25,14 | 16,53 | 1,33 | 15,2 |
| TOTAL | 107,3 | 12,5 | 94,8 | 62,9 | 8,7 | 54,2 |

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A ENCUESTA DE EMPLEO INE, TRIMESTRE OCT-DIC DE 1994

CUADRO Nº10.1
 NUMERO DE UNIDADES ECONOMICAS EN LA QUINTA REGION
 Y EN LA PROVINCIA DE VALPARAISO POR SECTOR DE ACTIVIDAD
 (en porcentajes)

| SECTOR DE ACTIVIDAD | REGION DE VALPARAISO | | | PROVINCIA DE VALPARAISO | | |
|------------------------------------|----------------------|----------------|------------------|-------------------------|----------------|------------------|
| | TOTAL | EMPLEA- DOR | CUENTA PROPIA | TOTAL | EMPLEA- DOR | CUENTA PROPIA |
| INDUSTRIA MANUFACTURERA | 100 | 12,8 | 87,2 | 100 | 18,2 | 83,8 |
| ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA | | | | | | |
| CONSTRUCCION | 100 | 13,8 | 86,2 | 100 | 14,0 | 86,0 |
| COMERCIO Y RESTAURANTES | 100 | 11,5 | 88,5 | 100 | 16,3 | 83,7 |
| TRANSPORTE, ALMACENAJE Y COM. | 100 | 15,9 | 84,1 | 100 | 17,2 | 82,8 |
| ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS | 100 | 15,0 | 85,0 | 100 | 15,0 | 85,0 |
| SERV. COMUNALES, SOC. Y PERSONALES | 100 | 7,8 | 92,1 | 100 | 8,0 | 92,0 |
| TOTAL | 100 | 11,8 | 88,4 | 100 | 13,9 | 88,1 |

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A ENCUESTA DE EMPLEO INE, TRIMESTRE OCT-DIC DE 1994

CUADRO Nº12
 DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS EN LA QUINTA REGION
 POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y TAMAÑO
 (unidades)

| ACTIVIDAD ECONOMICA | TAMAÑO DE EMPRESA | | | | TOTAL |
|------------------------------------|-------------------|--------------|------------|------------|---------------|
| | MICRO | PEQUEÑA | MEDIANA | GRANDE | |
| PRODUCCION AGROPECUARIA | 4.783 | 550 | 27 | 16 | 5.356 |
| SERVICIOS AGRICOLAS | 147 | 24 | 2 | 4 | 177 |
| CAZA | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| SILVICULTURA | 83 | 18 | 2 | 1 | 104 |
| PESCA | 83 | 22 | 1 | 5 | 121 |
| MINAS, PETROLEO Y CANTERAS | 83 | 24 | 4 | 1 | 112 |
| INDUSTRIAS MANUFACTURERAS | 1.931 | 638 | 60 | 82 | 2.711 |
| ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA | 58 | 4 | 1 | 6 | 69 |
| CONSTRUCCION | 669 | 298 | 29 | 23 | 1.009 |
| COMERCIO POR MAYOR Y MENOR | 15.489 | 2.529 | 207 | 158 | 18.383 |
| RESTAURANTES Y SIMILARES | 2.309 | 319 | 22 | 3 | 2.653 |
| TRANSPORTE | 3.177 | 750 | 52 | 50 | 4.029 |
| SERV. TECNICOS Y PROFESIONALES | 1.680 | 328 | 24 | 10 | 2.040 |
| SERV. DE DIVERSION Y ESPARCIMIENTO | 268 | 20 | 2 | 0 | 290 |
| SERV. PERSONALES Y DEL HOGAR | 2.719 | 209 | 4 | 4 | 2.936 |
| OTROS NO CONSIDERADOS | 3.339 | 522 | 33 | 23 | 3.917 |
| TOTAL | 36.809 | 6.243 | 470 | 388 | 43.908 |

FUENTE: Cabrera, S. (ob. cit.)

CUADRO Nº12.1.
DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS EN LA QUINTA REGION
POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y TAMAÑO
EXCLUIDAS LAS EMPRESAS ASOCIADAS AL SECTOR
PRIMARIO DE LA ECONOMIA
(unidades)

| ACTIVIDAD ECONOMICA | TAMAÑO DE EMPRESA | | | | TOTAL |
|------------------------------------|-------------------|--------------|------------|------------|---------------|
| | MICRO | PEQUEÑA | MEDIANA | GRANDE | |
| INDUSTRIAS MANUFACTURERAS | 1.931 | 638 | 60 | 82 | 2.711 |
| ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA | 58 | 4 | 1 | 6 | 69 |
| CONSTRUCCION | 669 | 288 | 29 | 23 | 1.009 |
| COMERCIO POR MAYOR Y MENOR | 15.489 | 2.529 | 207 | 158 | 18.383 |
| RESTAURANTES Y SIMILARES | 2.309 | 319 | 22 | 3 | 2.653 |
| TRANSPORTE | 3.177 | 750 | 52 | 50 | 4.029 |
| SERV. TECNICOS Y PROFESIONALES | 1.680 | 326 | 24 | 10 | 2.040 |
| SERV. DE DIVERSION Y ESPARCIMIENTO | 268 | 20 | 2 | 0 | 290 |
| SERV. PERSONALES Y DEL HOGAR | 2.719 | 209 | 4 | 4 | 2.936 |
| OTROS NO CONSIDERADOS | 3.339 | 522 | 33 | 23 | 3.917 |
| TOTAL | 31.639 | 5.605 | 434 | 359 | 38.037 |

FUENTE: Cabrera, S. (ob. cit.)

CUADRO Nº12.2.
DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS EN LA QUINTA REGION
POR SECTOR DE ACTIVIDAD Y TAMAÑO
EXCLUIDAS LAS EMPRESAS ASOCIADAS AL SECTOR
PRIMARIO DE LA ECONOMIA
(tasas de participación)

| ACTIVIDAD ECONOMICA | N | PARTICIPACION EN EL SECTOR(%) | PARTIC. EN LA ACTIVIDAD (%) |
|------------------------------------|---------------|----------------------------------|--------------------------------|
| INDUSTRIAS MANUFACTURERAS | 1.931 | 6,1 | 71,2 |
| ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA | 58 | 0,2 | 84,1 |
| CONSTRUCCION | 669 | 2,1 | 66,3 |
| COMERCIO POR MAYOR Y MENOR | 15.489 | 49,0 | 84,3 |
| RESTAURANTES Y SIMILARES | 2.309 | 7,3 | 87,0 |
| TRANSPORTE | 3.177 | 10,0 | 78,9 |
| SERV. TECNICOS Y PROFESIONALES | 1.680 | 5,3 | 82,4 |
| SERV. DE DIVERSION Y ESPARCIMIENTO | 268 | 0,8 | 92,4 |
| SERV. PERSONALES Y DEL HOGAR | 2.719 | 8,6 | 92,6 |
| OTROS NO CONSIDERADOS | 3.339 | 10,6 | 85,2 |
| TOTAL | 31.639 | 100 | 83,2 |

FUENTE: Cabrera, S. (ob. cit.)

CUADRO Nº13: CATASTRO DE INFORMACION, MUESTRA DE SOCIOS C.L.

| Nº PREG. | REGISTRO DATOS | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|----------|------------------|----------|-----------|----------|-----------|---------|---------|---------|---------|-----------|-----------|
| 1 | NºSOCIO | 2505 | 2483 | 2480 | 2464 | 2461 | 2459 | 2454 | 2447 | 2442 | 2441 |
| 2 | ACTIV ECONOMICA | INCONFEC | INDCONFEC | SERREPEL | INDCONFEC | JOYERIA | JOYERIA | JOYERIA | REPVEHI | TAPICERIA | SERVCON |
| 3 | CIUDAD | VIÑA DEL | VIÑA | VALPO | VALPO | VIÑA | VIÑA | VALPO | VIÑA | VALPARAIS | VALPARAIS |
| 4 | INIC. ACTIVIDAD | NO | SI | SI | SI | SI | SI | NO | SI | NO | SI |
| 5 | PAT. MUNIC | NO | NO | SI | NO | SI | SI | NO | NO | NO | NO |
| 6 | TIPO EMPRESA | 1 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 1 | 3 |
| 7 | AÑOS EXP. | 30 | 15 | 5 | 3 | 10 | 7 | 3 | 12 | 25 | 10 |
| 8 | ANTIGUEDAD | 30 | 6 | 23 | 1 | 10 | 7 | 3 | 10 | 4 | 5 |
| 9 | ESTUD. GESTOR | SI | MI | MC | NR | MC | SI | MC | MC | SI | MC |
| 10 | CAP. INICIO | A | B | C | B | A | A | NR | B | A | B |
| 11 | Nº TRABAJ. | 1 | 6 | 7 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 |
| 12 | JORNAD PROM. | 0,5 | 1 | 1 | 1,25 | 1 | 1 | 1,25 | 1,15 | 1 | 1 |
| 13 | Nº CONTRATOS | 0 | 0 | 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 14 | REM. PROMEDIO | 5,19 | 5,32 | 10,56 | 5,45 | 9,37 | 8,14 | 8,55 | 11,40 | 16,29 | 8,63 |
| 15 | REM MAYOR | 5,19 | 6,42 | 22,58 | 6,45 | 12,22 | 8,14 | 12,22 | 14,66 | 16,29 | 12,33 |
| 16 | REM MENOR | 5,19 | 3,21 | 5,81 | 4,84 | 6,52 | 8,14 | 4,89 | 9,77 | 16,29 | 4,93 |
| 17 | %VENTA DIRECTA | 100 | 0 | 100 | 50 | 80 | 75 | 85 | 100 | 100 | 100 |
| 18 | % VENTA INTERM. | 0 | 100 | 0 | 50 | 20 | 25 | 15 | 0 | 0 | 0 |
| 19 | VENTA PROM. | 14,05 | 40,91 | 205,58 | -3,55 | 40,72 | 4,35 | 6,32 | 61,08 | 44,80 | 44,04 |
| 20 | COSTO FIJO | 10,37 | 32,49 | 82,26 | 21,73 | 23,62 | 1,14 | 1,38 | 3,20 | 22,69 | 20,72 |
| 21 | CV/PV | 0,50 | 0,50 | 0,45 | 0,15 | 0,20 | 0,25 | 0,25 | 0,35 | 0,44 | 0,30 |
| 22 | ACT. CIRCULANTE | 0,96 | 50,94 | 502,42 | -2,58 | 59,08 | 3,75 | 22,34 | 8,96 | 26,88 | 9,04 |
| 23 | ACT. FIJO | 10,37 | 140,39 | 766,13 | 95,65 | 83,08 | 8,20 | 27,04 | 30,30 | 59,46 | 9,46 |
| 24 | TOTAL ACTIVO | 11,33 | 191,34 | 1268,55 | 138,23 | 142,16 | 12,55 | 49,38 | 39,26 | 86,33 | 18,50 |
| 25 | PAS. CIRCULANTE | 1,92 | 0,00 | 7,26 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 8,14 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 26 | PAS. LARGO PLAZO | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 4,24 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 45,22 |
| 27 | TOTAL PASIVO | 1,92 | 0,00 | 7,26 | 0,00 | 0,00 | 4,24 | 8,14 | 0,00 | 0,00 | 45,22 |
| 28 | PATRIMONIO | 9,42 | 191,34 | 1261,29 | 138,23 | 142,16 | 8,31 | 41,24 | 39,26 | 86,33 | -26,72 |

(CONTINUACION CUADRO Nº13)

| Nº | REGISTRO | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 117 | 18 | 19 | 20 |
|-------|------------------|----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|-----------|-----------|
| PREG. | DATOS | | | | | | | | | | |
| 1 | NºSOCIO | 2437 | 2372 | 2367 | 2366 | 2361 | 2350 | 2346 | 2345 | 2337 | 2335 |
| 2 | ACTIV ECONOMICA | LETREROS | JARDIN INF | SERVCON | INDCONFE | ARTESANIA | TORNAD | INDCONFE | PELUQUEF | ATERSANIA | REPAICALZ |
| 3 | CIUDAD | VALPO | VALPO | VALPARAIS | VALPARAIS | VIÑA | VALPARAIS | VIÑA | VIÑA | QUILPUE | VALPO |
| 4 | INIC. ACTIVIDAD | NO | SI | SI | NO | NO | NO | SI | NO | SI | SI |
| 5 | PAT. MUNIC | NO | SI | SI | NO | NO | NO | NO | NO | NO | SI |
| 6 | TIPO EMPRESA | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 3 |
| 7 | AÑOS EXP. | 11 | 4 | 5 | 15 | 12 | 2 | 5 | 12 | 10 | 25 |
| 8 | ANTIGUEDAD | 11 | 4 | 2 | 2 | 12 | 2 | 5 | 3 | 10 | 15 |
| 9 | ESTUD. GESTOR | MC | SC | MC | BI | MI | BI | SI | NR | SI | MC |
| 10 | CAP. INICIO | NR | B | A | A | A | A | B | A | A | B |
| 11 | Nº TRABAJ. | 2 | 8 | 5 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 |
| 12 | JORNAD PROM. | 1 | 1 | 1,2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 13 | Nº CONTRATOS | 0 | 8 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| 14 | REM. PROMEDIO | 10,59 | 13,28 | 71,14 | 6,07 | 8,37 | 5,90 | 16,85 | 6,74 | 16,52 | 9,92 |
| 15 | REM MAYOR | 10,59 | 22,81 | 23,92 | 8,37 | 8,37 | 5,90 | 16,85 | 6,74 | 21,18 | 16,00 |
| 16 | REM MENOR | 10,59 | 4,89 | 3,04 | 3,77 | 8,37 | 5,90 | 16,85 | 6,74 | 8,81 | 4,96 |
| 17 | %VENTA DIRECTA | 100 | 100 | 80 | 20 | 50 | 0 | 0 | 100 | 20 | 100 |
| 18 | % VENTA INTERM. | 0 | 0 | 20 | 80 | 50 | 100 | 100 | 0 | 80 | 0 |
| 19 | VENTA PROM. | 35,65 | 122,17 | 73,51 | 15,74 | 22,60 | 9,35 | 92,65 | 22,41 | 96,00 | 112,02 |
| 20 | COSTO FLO | 23,86 | 121,36 | 53,84 | 15,35 | 11,30 | 9,27 | 21,87 | 11,37 | 46,09 | 45,77 |
| 21 | CV/PV | 0,14 | 0,00 | 3,20 | 0,50 | 0,35 | 0,42 | 0,71 | 0,17 | 0,33 | 0,45 |
| 22 | ACT. CIRCULANTE | 7,32 | 43,98 | 3,89 | 6,41 | 16,32 | 0,00 | 523,25 | 7,16 | 45,75 | 356,86 |
| 23 | ACT. FLO | 9,37 | 97,74 | 302,15 | 6,70 | 4,18 | 25,27 | 210,58 | 5,90 | 202,51 | 201,63 |
| 24 | TOTAL ACTIVO | 17,19 | 141,72 | 349,04 | 15,11 | 20,51 | 25,27 | 733,83 | 13,06 | 248,26 | 558,49 |
| 25 | PAS. CIRCULANTE | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,72 | 278,22 | 0,00 | 0,00 | 22,96 |
| 26 | PAS. LARGO PLAZO | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 27 | TOTAL PASIVO | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,72 | 278,22 | 0,00 | 0,00 | 22,96 |
| 28 | PATRIMONIO | 17,19 | 141,72 | 349,04 | 15,11 | 20,51 | 24,55 | 455,61 | 13,06 | 248,26 | 535,53 |

(CONTINUACION CUADRO Nº13)

| Nº PREG. | REGISTRO DATOS | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
|----------|------------------|----------|---------|---------|----------|----------|---------|-----------|---------|-----------|----------|----------|
| 1 | NºSOCIO | 2335 | 2331 | 2525 | 2541 | 2514 | 2500 | 2492 | 2478 | 2476 | 2460 | 2450 |
| 2 | ACTIV ECONOMICA | REPACALZ | PELUQUE | BORDADO | ARTESANI | ASEOINDU | FABCHOC | JARDINERI | CONFECO | CONFECO | ARTESANI | MUEBLERI |
| 3 | CIUDAD | VALPO | VALPO | VIÑA | VIÑA | VIÑA DEL | QUILPUE | VIÑA | VIÑA | VILLA ALE | VALPARAI | VALPARAI |
| 4 | INIC. ACTIVIDAD | SI | SI | NO | SI | SI | NO | SI | NO | SI | SI | NO |
| 5 | PAT. MUNIC | SI | SI | NO | NO | NO | NO | NO | NO | NO | SI | NO |
| 6 | TIPO EMPRESA | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 |
| 7 | AÑOS EXP. | 25 | 18 | 7 | 10 | 1 | 5 | 5 | 20 | 15 | 5 | 5 |
| 8 | ANTIGUEDAD | 15 | 18 | 3 | 4 | 1 | 1 | 1 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 9 | ESTUD. GESTOR | MC | MC | BC | MC | SC | SI | MC | MC | MC | MC | MI |
| 10 | CAP. INICIO | B. | A | A | A | E | NR | A | A | A | B | B |
| 11 | Nº TRABAJ. | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 |
| 12 | JORNAD PROM. | 1 | 1,4 | 1 | 1,2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 13 | Nº CONTRATOS | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 14 | REM. PROMEDIO | 9,92 | 9,11 | 5,78 | 6,35 | 4,39 | 5,99 | 8,00 | 7,22 | 5,86 | 6,05 | 8,14 |
| 15 | REM MAYOR | 16,00 | 12,71 | 5,78 | 6,35 | 5,19 | 11,97 | 9,00 | 12,84 | 8,02 | 6,05 | 8,14 |
| 16 | REM MENOR | 4,96 | 5,51 | 6,78 | 6,35 | 3,99 | 0,00 | 8,00 | 6,42 | 4,81 | 6,05 | 8,14 |
| 17 | %VENTA DIRECTA | 100 | 100 | 90 | 80 | 100 | 10 | 100 | 80 | 50 | 80 | 30 |
| 18 | % VENTA INTERM. | 0 | 0 | 10 | 20 | 0 | 90 | 0 | 20 | 50 | 20 | 70 |
| 19 | VENTA PROM. | 112,02 | 35,50 | 26,18 | 20,10 | 39,90 | 27,93 | 16,00 | 17,65 | 27,68 | 24,19 | 24,43 |
| 20 | COSTO FIJO | 45,77 | 24,91 | 15,08 | 11,20 | 21,95 | 15,80 | 10,90 | 12,27 | 18,77 | 17,98 | 11,57 |
| 21 | CV/PV | 0,45 | 0,06 | 0,30 | 0,20 | 0,10 | 0,50 | 0,07 | 0,18 | 0,40 | 0,43 | 0,50 |
| 22 | ACT. CIRCULANTE | 356,96 | 3,81 | 20,14 | 11,12 | 39,50 | 10,37 | 12,80 | 12,00 | 35,30 | 70,16 | 13,00 |
| 23 | ACT. FIJO | 201,63 | 46,94 | 0,00 | 398,72 | 67,83 | 47,89 | 7,20 | 44,12 | 42,52 | 13,71 | 22,40 |
| 24 | TOTAL ACTIVO | 558,49 | 50,75 | 23,14 | 409,84 | 107,33 | 58,26 | 20,00 | 56,16 | 77,82 | 83,97 | 35,43 |
| 25 | PAS. CIRCULANTE | 22,96 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 13,57 | 0,00 | 0,00 | 9,63 | 0,00 | 6,45 | 0,00 |
| 26 | PAS. LARGO PLAZO | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 17,16 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 27 | TOTAL PASIVO | 22,96 | 0,00 | 0,00 | 17,16 | 13,57 | 0,00 | 0,00 | 9,63 | 0,00 | 6,45 | 0,00 |
| 28 | PATRIMONIO | 535,53 | 50,75 | 23,14 | 392,69 | 93,77 | 58,26 | 20,00 | 46,53 | 77,82 | 77,42 | 35,43 |

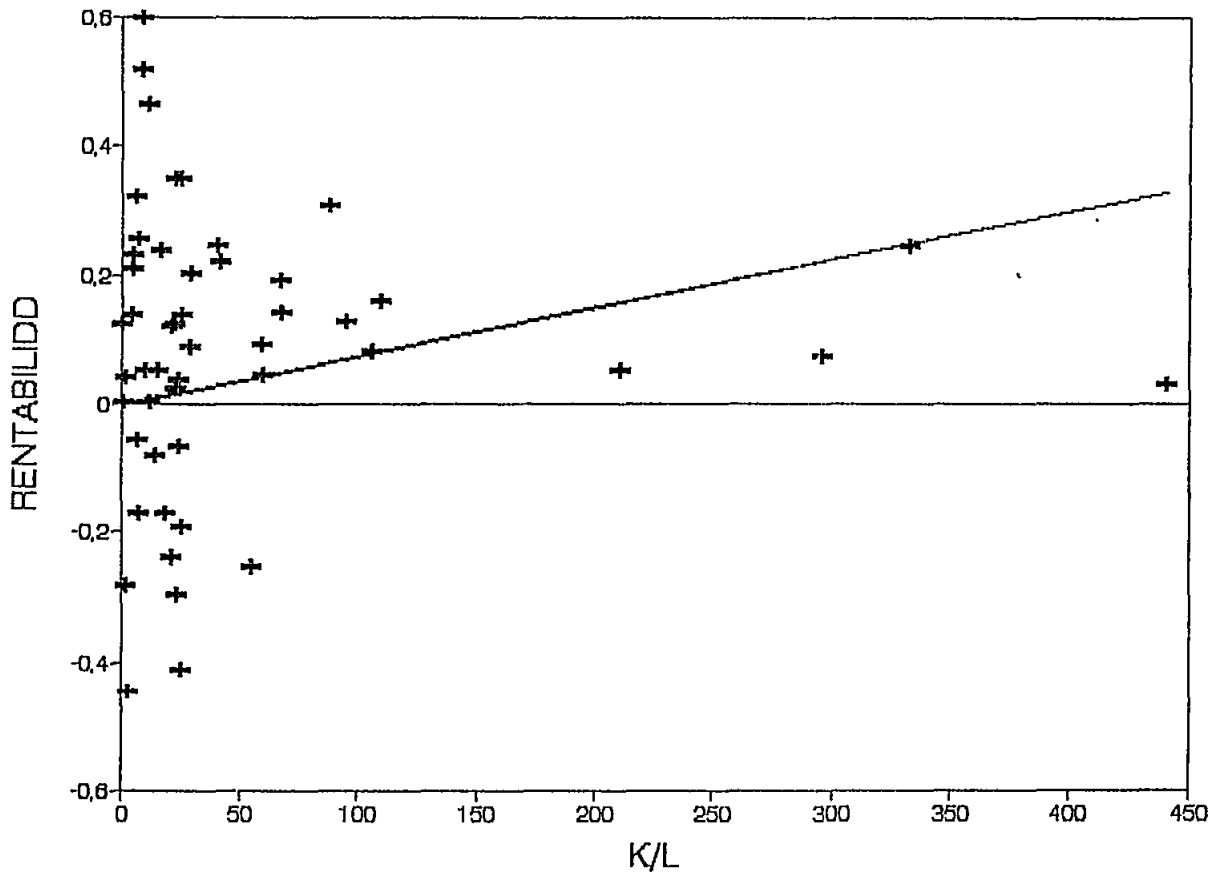
(CONTINUACION CUADRO Nº13)

| Nº | REGISTRO | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 |
|-------|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|----------|-----------|----------|-----------|-----------|
| FREG. | DATOS | | | | | | | | | | |
| 1 | NºSOCIO | 2438 | 2427 | 50015 | 50007 | 50004 | 2507 | 2506 | 2497 | 2496 | 2373 |
| 2 | ACTIV ECONOMICA | JOYERIA | CONFECCEI | ORFEBERI | EMPASTE L | TEJIDOS | PELUQUEF | INSTELECT | MEC.AUTO | CONFECCEI | CONFECIO |
| 3 | CIUDAD | VALPARAIS | VALPARAIS | VILLA ALE | VALAPARA | VLAP | VALPRAIS | VIÑA | VALPRAIS | VALPARAIS | VALPARAIS |
| 4 | INIC. ACTIVIDAD | SI | NO | NO | NO | NO | SI | SI | NO | NO | SI |
| 5 | PAT. MUNIC | SI | NO | NO | SI | NO | SI | NO | NO | NO | SI |
| 6 | TIPO EMPRESA | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 |
| 7 | AÑOS EXP. | 20 | 28 | 10 | 12 | 30 | 10 | 20 | 40 | 3 | 3 |
| 8 | ANTIGUEDAD | 12 | 2 | 6 | 3 | 3 | 7 | 1 | 6 | 3 | 3 |
| 9 | ESTUD. GESTOR | MI | MI | BC | BI | NR | MC | MC | MC | BI | MC |
| 10 | CAP. INICIO | B | B | A | A | NR | B | A | B | A | C |
| 11 | Nº TRABAJ. | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 |
| 12 | JORNAD PROM. | 1 | 1 | 1 | 1 | 0,5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1,2 |
| 13 | Nº CONTRATOS | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 14 | REM. PROMEDIO | 14,80 | 8,14 | 9,27 | 10,17 | 3,37 | 9,43 | 9,18 | 7,98 | 6,98 | 7,53 |
| 15 | REM MAYOR | 14,80 | 8,14 | 15,16 | 10,11 | 3,37 | 12,96 | 11,97 | 7,98 | 7,98 | 9,37 |
| 16 | REM MENOR | 14,80 | 8,14 | 3,55 | 10,11 | 3,37 | 6,00 | 6,38 | 7,98 | 5,99 | 6,70 |
| 17 | %VENTA DIRECTA | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 40 | 100 | 100 | 90 |
| 18 | % VENTA INTERM. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 60 | 0 | 0 | 10 |
| 19 | VENTA PROM. | 29,16 | 22,64 | 18,95 | 27,96 | 11,37 | 52,11 | 22,74 | 45,89 | 63,94 | 93,70 |
| 20 | COSTO FUO | 14,08 | 10,59 | 20,47 | 14,40 | 4,21 | 37,71 | 21,55 | 34,31 | 32,49 | 29,29 |
| 21 | CV/PV | 0,44 | 0,45 | 0,20 | 0,43 | 0,32 | 0,47 | 0,00 | 0,05 | 0,45 | 0,52 |
| 22 | ACT. CIRCULANTE | 87,16 | 11,00 | 28,64 | 58,30 | 25,27 | 145,70 | 57,46 | 58,65 | 95,76 | 229,49 |
| 23 | ACT. FUO | 296,00 | 105,47 | 3,79 | 15,17 | 43,80 | 51,42 | 12,95 | 87,78 | 94,17 | 225,98 |
| 24 | TOTAL ACTIVO | 383,16 | 116,47 | 32,43 | 73,46 | 69,07 | 197,12 | 77,41 | 146,44 | 189,93 | 455,47 |
| 25 | PAS. CIRCULANTE | 39,47 | 0,00 | 2,02 | 0,00 | 3,62 | 109,87 | 0,00 | 0,00 | 28,73 | 166,05 |
| 26 | PAS. LARGO PLAZO | 26,31 | 0,00 | 0,00 | 14,49 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 27 | TOTAL PASIVO | 65,78 | 0,00 | 2,02 | 14,49 | 3,62 | 109,87 | 0,00 | 0,00 | 28,73 | 166,05 |
| 28 | PATRIMONIO | 317,38 | 116,47 | 30,41 | 58,97 | 65,45 | 87,25 | 77,41 | 146,44 | 161,20 | 289,42 |

(CONTINUACION CUADRO Nº13)

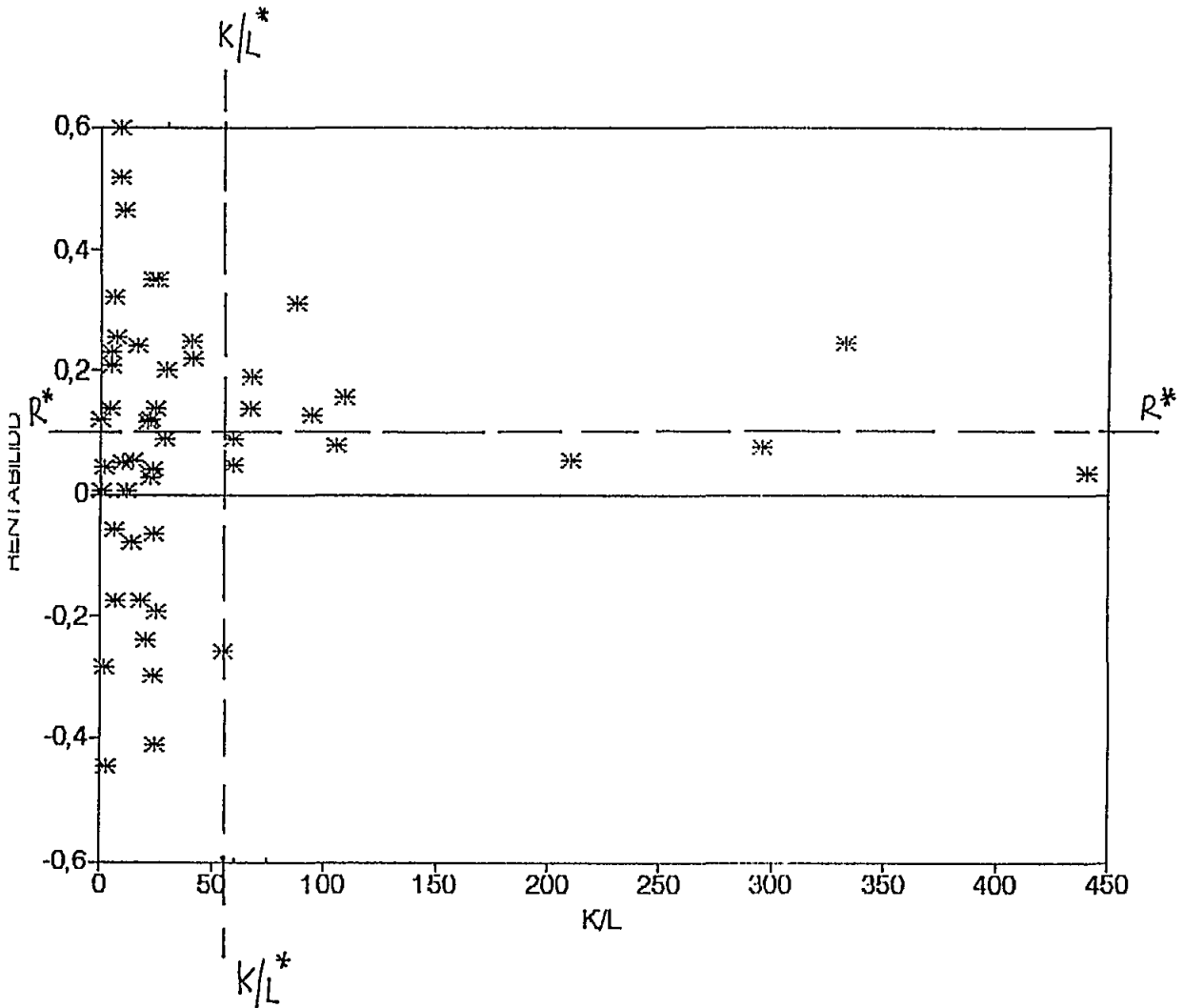
| Nº | REGISTRO | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | 50 |
|-------|------------------|---------|-----------|-----------|---------|-----------|---------|----------|-----------|----------|-----------|
| PREG. | DATOS | | | | | | | | | | |
| 1 | NºSOCIO | 2358 | 2339 | 2353 | 2354 | 2332 | 2328 | 2291 | 2278 | 2276 | 2275 |
| 2 | ACTIV ECONOMICA | FOTOMEC | COMERCI | COMERCI | COMERCI | TEJIDOS | COMERCI | RIELESKO | ATESANIA | REPREFRI | CONFECCI |
| 3 | CIUDAD | VIÑA | VALPARAIS | VALPARAIS | VIÑA | VALPARAIS | VIÑA | VILLALEM | VALPARAIS | VIÑA | VALPARAIS |
| 4 | INIC. ACTIVIDAD | SI | SI | SI | SI | NO | SI | NO | SI | SI | SI |
| 5 | PAT. MUNIC | NO | SI | SI | SI | NO | NO | NO | SI | SI | SI |
| 6 | TIPO EMPRESA | 5 | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 | 1 | 4 | 3 | 3 |
| 7 | AÑOS EXP. | 15 | 10 | 1 | 6 | 14 | 6 | 15 | 13 | 31 | 6 |
| 8 | ANTIGUEDAD | 5 | 10 | 1 | 6 | 3 | 6 | 5 | 13 | 1 | 6 |
| 9 | ESTUD. GESTOR | SC | MC | NF | MI | SI | NR | MC | MI | MC | NR |
| 10 | CAP. INICIO | C | B | B | B | B | B | NR | A | A | NR |
| 11 | Nº TRABAJ. | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 |
| 12 | JORNAD PROM. | 1 | 1 | 1,5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 13 | Nº CONTRATOS | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 14 | REM. PROMEDIO | 16,00 | 15,25 | 3,37 | 7,33 | 5,44 | 6,39 | 13,71 | 7,53 | 7,11 | 6,82 |
| 15 | REM MAYOR | 25,27 | 23,72 | 6,74 | 8,14 | 5,86 | 6,39 | 13,71 | 7,53 | 8,57 | 6,82 |
| 16 | REM MENOR | 5,90 | 6,78 | 0,00 | 6,52 | 5,02 | 6,39 | 8,57 | 7,53 | 5,14 | 6,82 |
| 17 | %VENTA DIRECTA | 0 | 100 | 100 | 50 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 18 | % VENTA INTERM. | 100 | 0 | 0 | 50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 19 | VENTA PROM. | 109,50 | 152,52 | 31,86 | 105,88 | 15,90 | 51,14 | 30,51 | 34,28 | 55,71 | 16,37 |
| 20 | COSTO FIJO | 72,86 | 46,54 | 15,08 | 21,58 | 13,98 | 25,08 | 18,51 | 19,37 | 27,25 | 9,72 |
| 21 | CV/PV | 0,30 | 0,60 | 0,70 | 0,55 | 0,00 | 0,40 | 0,45 | 0,39 | 0,37 | 0,40 |
| 22 | ACT. CIRCULANTE | 217,99 | 155,48 | 7,58 | 373,43 | 5,94 | 234,57 | 5,49 | 23,57 | 53,99 | 86,61 |
| 23 | ACT. FIJO | 1322,44 | 118,62 | 54,75 | 81,45 | 41,85 | 57,96 | 6,68 | 3,43 | 74,82 | 0,68 |
| 24 | TOTAL ACTIVO | 1540,43 | 274,11 | 62,33 | 454,88 | 47,79 | 292,53 | 12,17 | 27,00 | 128,81 | 87,29 |
| 25 | PAS. CIRCULANTE | 58,96 | 63,12 | 6,91 | 141,23 | 0,00 | 84,98 | 0,00 | 0,00 | 4,29 | 0,00 |
| 26 | PAS. LARGO PLAZO | 252,70 | 0,00 | 0,00 | 73,30 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 26,74 | 0,00 |
| 27 | TOTAL PASIVO | 311,66 | 63,12 | 6,91 | 214,53 | 0,00 | 84,98 | 0,00 | 0,00 | 31,03 | 0,00 |
| 28 | PATRIMONIO | 1228,77 | 210,98 | 55,42 | 240,35 | 47,79 | 207,55 | 12,17 | 27,00 | 97,79 | 87,29 |

GRAFICO Nº 10
CORRELACION RENTABILIDAD, RELACION CAPITAL TRABAJO



FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE LA MUESTRA DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA LIBERACION, SUCURSAL VALPARAISO

GRAFICO N°11
 SUPERPOSICION ESQUEMA DE TIPIFICACION
 EN DATOS DE LA MUESTRA



FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE LA MUESTRA DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA LIBERACION, SUCURSAL VALPARAISO

CUADRO Nº17
VALOR PARAMETROS PRINCIPALES POR TIPO DE MICROEMPRESA

| PARAMETROS | TIPO DE MICROEMPRESA | | | | | |
|-------------------------------|----------------------|-------|-------|--------|--------|-------|
| | Sb | AS+ | AS | AA | AA-- | I |
| PARTICIPACION EN EL TOTAL (%) | 22 | 38 | 14 | 18 | 6 | 4 |
| Nº DE TRABAJADORES | 2,2 | 2,06 | 2,7 | 2,33 | 1,66 | 5 |
| REMUNERACION MEDIA(UF) | 6,92 | 7,74 | 8,87 | 10,27 | 16,38 | 15,48 |
| VENTAS MEDIAS(UF) | 26,75 | 36,46 | 44,54 | 61,91 | 82,32 | 78,51 |
| TASA DE INFORMALIDAD(%) | 55 | 42 | 33 | 22 | 33 | 0 |
| RENTABILIDAD MEDIA(%) | -22 | 26 | 3,3 | 15,8 | 4,6 | -25 |
| RELACION CAPITAL/TRABAJO(ÚF) | 15,5 | 17,28 | 12,24 | 135,44 | 236,95 | 55,38 |

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE LA MUESTRA DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA LIBERACION, SUCURSAL VALPARAISO

CUADRO Nº18
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL MICROEMPRESARIO Y
ANTIGUEDAD DE LA UNIDAD ECONOMICA
POR TIPO DE MICROEMPRESA
(TASAS)

| TIPO DE MICROEMPRESA | ANTIGUEDAD (AÑOS) | | | ESCOLARIDAD (AÑOS) | | |
|------------------------|-------------------|--------|-------|--------------------|----------|--------|
| | DE 1 A 3 | +3 - 5 | + 5 | - 8 | + 8 - 12 | + 12 |
| SUBSISTENCIA | 36,0% | 28,0% | 36,0% | 27,0% | 18,0% | 45,0% |
| ACUMULACION SIMPLE + | 0,0% | 50,0% | 50,0% | 0,0% | 50,0% | 25,0% |
| ACUMULACION SIMPLE | 13,0% | 30,5% | 56,5% | 8,7% | 13,0% | 60,8% |
| ACUMULACION AMPLIADA | 12,5% | 25,0% | 62,5% | 0,0% | 25,0% | 75,0% |
| ACUMULACION AMPLIADA - | 0,0% | 33,0% | 67,0% | 33,0% | 0,0% | 67,0% |
| INVIABLE | 100,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 100,0% |

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE LA MUESTRA DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA LIBERACION, SUCURSAL VALPARAISO

CUADRO Nº19
 TIPO DE MICROEMPRESA
 POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONOMICA
 (tasas de participación)

| TIPO DE MICROEMPRESA | SECTOR DE ACTIVIDAD | | |
|------------------------|---------------------|----------|-----------|
| | INDUSTRIA | COMERCIO | SERVICIOS |
| SUBSISTENCIA | 30% | 25% | 7% |
| ACUMULACION SIMPLE + | 23% | 50% | 80% |
| ACUMULACION SIMPLE | 17% | 0% | 13% |
| ACUMULACION AMPLIADA | 20% | 25% | 13% |
| ACUMULACION AMPLIADA - | 10% | 0% | 0% |
| INVIABLE | 0% | 0% | 7% |

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE LA MUESTRA DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA LIBERACION, SUCURSAL VALPARAISO