



Universidad de Valparaíso
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



“Microempresa y Ruralidad: Perfil de Microempresarios Rurales Exitosos de la Comuna de Olmué”

Seminario de Título para optar al Grado Académico de Licenciado en Trabajo Social y el Título Profesional de Asistente Social.

Institución Patrocinante:

Ilustre Municipalidad de Olmué

Alumnas Seminaristas:

Carolina Verónica Sainz González

Natalia Violeta Tapia Henríquez

Profesora Guía:

Sra. María Teresa Sánchez Allen.

2010

Resumen

Seminario de Título	“Microempresa y Ruralidad: Perfil de Microempresarios Rurales Exitosos de la Comuna de Olmué”
Institución Patrocinante	Ilustre Municipalidad de Olmué. Oficina de Fomento Productivo.
Profesora Guía	Sra. María Teresa Sánchez Allen
Equipo Seminarista	Carolina Sainz González Natalia Tapia Henríquez
Año Académico	2010

La presente experiencia de Seminario de Título, tiene por objeto efectuar una investigación exploratoria descriptiva sobre el perfil de Microempresarios de la Comuna de Olmué, que permita efectuar sugerencias de acción en beneficio de este sector, a través del conocimiento de esta realidad.

❖ **Objetivo General**

El Objetivo General de la investigación es *“Configurar un perfil de Microempresarios(as) exitosos(as) rurales, de los sectores Olmué Centro, Granizo y Narváez, pertenecientes a la Comuna de Olmué, en base a su capacidad emprendedora y a la incidencia del entorno”*

A partir de este objetivo, se establece otro objetivo enfocado a *“Proponer a la Organización Patrocinante de este estudio acciones orientadas a potenciar a los Microempresarios de la Comuna de Olmué, en cuanto a su capacidad emprendedora, a la incidencia del entorno y a la formación y fortalecimiento de los Microempresarios de la Comuna de Olmué”*.

❖ Conclusiones

Los antecedentes conceptuales en los que se enmarca la presente experiencia corresponden a emprendimiento, microempresa y microempresa y ruralidad, lo cuales permiten concluir:

- **En torno al Emprendimiento:** Las personas emprendedoras son capaces de proponerse objetivos y metas, develando la capacidad de afrontar las adversidades que se le presentan en el medio, de manera perseverante. Por otra parte, los componentes del entorno influyen notablemente en el logro de sus proyectos, contando con el apoyo y compromiso familiar, siendo además capaces de vincularse con redes sociales que favorecen a su crecimiento y desarrollo. Por lo que se considera que la capacidad emprendedora es un componente central en el éxito de una microempresa y es por ello que es preciso desarrollar y potenciar capacidades en las personas que inician un emprendimiento.
- **En torno a la Microempresa:** En la actualidad la microempresa es un dinamizador de la economía, debido a que permite generar empleos y se encuentra distribuida a lo largo de todo el territorio nacional, es por ello que se han comenzado a realizar esfuerzos para mejorar las condiciones en las que se desarrollan estas unidades productivas de menor escala. No obstante, de igual manera, es preciso establecer nuevos parámetros que permitan clasificar claramente a los distintos tipos de microempresas, considerando que las diferencias económicas entre estas es bastante amplia, lo que impide realizar estrategias de acción de forma más eficientes, que disminuyan la informalidad, la baja productividad y competitividad con que se desenvuelven las microempresas en cada territorio.
- **Microempresa y Ruralidad:** El mundo rural no ha sido abordado en su totalidad, impidiendo adentrarse en la realidad de estos sectores.

Esta situación se ve reflejada en la escasez de conocimientos que existen en torno al emprendimiento en zonas rurales, en donde se presentan diversas dificultades y obstáculos para la formación y desarrollo de un emprendimiento. Ante esto es preciso realizar acciones que permitan insertarse en el mundo rural y a partir de ello elaborar estrategias enfocadas directamente a sus problemáticas y necesidades, tomando en consideración que la Comuna de Olmué es catalogada como zona turística, por lo que el flujo de gente se da en determinados periodos del año, dificultando un desarrollo continuo de la microempresa.

INDICE

	Página
PRESENTACIÓN GENERAL	8
CAPÍTULO I: INFORME INSTITUCIONAL	11
Presentación	12
Identificación de la Institución	13
Contexto Territorial: Comuna de Olmué	14
Contexto Institucional	20
CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA	30
Presentación	32
Primer eje temático: Emprendimiento	33
Segundo eje temático: Microempresas en Chile	50
Tercer eje temático: Microempresa y Ruralidad	66
CAPÍTULO III: DISEÑO DE INVESTIGACION	75
Presentación	76
Situación a abordar en la Investigación	77
Preguntas de Investigación	77
Objetivos de Investigación	77
Objetivos de Intervención	78
Enfoque de la Investigación	78
Tipo de Investigación	79
Colectivo y muestra de la Investigación	80
Instrumentos de Recolección de datos	80
Plan de Análisis	81
Criterios de rigor	81
Categorías de la Investigación	82
Cronograma	83
CAPÍTULO IV: Análisis	84
Presentación	86
I.- Parte: Perfil de Microempresarios rurales exitosos y percepciones en relación al emprendimiento en zonas rurales	87

Capacidad Emprendedora de los Microempresarios pertenecientes a la Comuna de Olmué.	88
Incidencia del entorno en el éxito de los emprendedores	113
Percepciones de los Microempresarios respecto de las oportunidades que brinda una Comuna Rural en relación al emprendimiento.	119
II.- Parte: Sugerencias de acción para fomentar y potenciar el emprendimiento en la Comuna.	127
CAPITULO V: CONCLUSIONES	135
Presentación	136
En relación a la temática	137
En relación a la metodología	141
En relación al Trabajo Social	142
BIBLIOGRAFÍA	145

INDICE DE ESQUEMAS

Esquemas	Título	Página
Esquema N°1	Organigrama Institucional	23
Esquema N°2	Redes Sociales Oficina de Fomento Productivo	29
Esquema N°3	Mapa Conceptual Marco de Referencia	31
Esquema N°4	Red de Fomento Productivo	62
Esquema N°5	Mapa Conceptual Analisis de Resultados	85
Esquema N°6	Capacidad emprendedora Microempresarios rurales exitosos, Comuna de Olmué	113
Esquema N°7	Componentes del entorno que influyen en el éxito de un emprendimiento.	119
Esquema N°8	Componentes del Contexto que influyen en el éxito de los microempresarios.	127

INDICE TABLAS

Tablas	Título	Página
Tabla N°1	Población según tramos de edad	15
Tabla N° 2	Nivel de Escolaridad de la Población de Olmué	17
Tabla N°3	Clasificación según ventas y número de trabajadores	51
Tabla N°4	Distribución por tamaño de las empresas formales en Chile.	53
Tabla N°5	Estructura del empleo por tamaño de empresa, año 2006	54
Tabla N°6	Distribución sectorial y por tamaño de las empresas formales, 2008	55
Tabla N°7	Evolución de la situación de la pobreza en la microempresa	56

PRESENTACIÓN GENERAL

En los últimos años se ha otorgado gran trascendencia al microemprendimiento, debido a que comenzó a ser percibido como la dimensión de un sector económico, social y político de la sociedad que insertado en su aparato productivo era capaz de generar empleos, por lo cual se abordó como estrategia potenciar este sector, lo que permitiría paliar los efectos de la crisis que se encontraba atravesando el país. Frente a esta situación se visualizó a los micro y pequeños empresarios como protagonistas de la reactivación económica del país, reconociendo a este sector como un ente productivo, que además de generar empleos, era un dinamizador de la economía del país. Por otra parte, se considera que este sector microempresarial guarda directa relación con la superación de la pobreza, contribuyendo al sustento económico de las familias, que en condiciones de empleos inestables e incluso desocupación perciben en el microemprendimiento un mejoramiento de su calidad de vida.

A nivel nacional se cuenta con más de 1,5 millones de micro y pequeñas empresas, responsables del 58% de la ocupación privada, representando el 96% de las empresas del sector formal, distribuidas a lo largo de todo el territorio nacional a diferencia de las medianas y grandes empresas, que se concentran mayoritariamente en la Región Metropolitana, es por ello que se estima que la productividad, competitividad y calidad del trabajo de las mipes son factores claves en el desarrollo económico local y la promoción del empleo en territorios.

En la Región de Valparaíso, se encuentran 75.220 micro y pequeñas empresas, constituyendo el 10, 44% a nivel nacional. De acuerdo a esta cifra es posible situar a dicha Región, como la tercera con mayor cantidad de Mipes del país. Cabe destacar que de las 75.220 Mipes presentes en la región, 63.070 corresponden a microempresas, por lo que se deduce que existe una alta densidad microempresarial en la zona.

Respecto a la realidad comunal, considerando los datos obtenidos por el Plan de Desarrollo Comunal (2008), se puede establecer que en la Comuna

de Olmué la base empresarial se encuentra constituida en gran parte por microempresas (93,6%)¹.

Frente a la magnitud y relevancia que implica el sector microempresarial es que se considera interesante abordar esta temática a través de una caracterización desde la perspectiva de los propios sujetos de estudio, contribuyendo de esta manera a aproximarse a la realidad microempresarial, permitiendo abordar de forma más acabada las condiciones que han llevado a diversas personas a establecerse como un microempresario exitoso, en un sector rural, considerando las grandes problemáticas con las que se enfrentan las personas que intentan emprender con la creación de una microempresa, permitiendo de esta manera realizar estrategias de acción futuras que fortalezcan el emprendimiento en la Comuna, a través de la entrega de herramientas que permitan llevarlo a cabo con éxito.

Dentro de este contexto se inserta el interés de quienes suscriben desde el área social, específicamente desde el Trabajo Social, debido a que su rol histórico se ha basado en la labor de transformar desde diferentes perspectivas ideológicas, teóricas y metodológicas, realmente a los sujetos de acción, confiando en la *capacidad inherente de las personas de poder desarrollarse para lograr un mejor bienestar*.

Las implicancias teóricas de la presente investigación para el Trabajo Social se orientan a conocer los factores de éxito de los microempresarios; como personas emprendedoras, sus capacidades, formas de afrontar la vida y las estrategias que han desarrollado para ello. Dado que según diversos profesionales vinculados al área de trabajo con las microempresas y según algunas constataciones empíricas, no existen investigaciones científicas rigurosas que aborden el tema de los factores de éxito en este sector de la sociedad y de la economía, ya que principalmente se abordan las problemáticas y/o debilidades que caracterizan a estos protagonistas de la economía nacional, sin consideran las fortalezas y capacidades que poseen los microempresarios para afrontan las dificultades que se presentan.

¹ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE OLMUÉ, Plan de Desarrollo Comunal 2004 – 2008. Recuperado el 24 de Marzo de 2010, de <http://www.muniolmue.cl/>

Finalmente, se espera generar conocimientos que permitan dar cuenta de un Trabajo Social que, como disciplina cuenta con las herramientas suficientes e idóneas para apoyar las iniciativas de microempresarios relativos al emprendimiento, identificando cuales son las reales características que influyen en el éxito de los microempresarios rurales, permitiendo abordar esta realidad a partir del éxito, en circunstancias en que se cuenta con cifras de gran fracaso en este sector.



Universidad de Valparaíso
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



CAPÍTULO I

INFORME INSTITUCIONAL

PRESENTACIÓN

El presente capítulo corresponde al contexto Institucional en el cual se enmarca el Seminario de Título, correspondiente a la Municipalidad de Olmué, específicamente en la Oficina de Promoción del Fomento Productivo Local de la respectiva Comuna.

En primer lugar, se expondrán los antecedentes generales de la Institución Patrocinante, en la cual se desarrolla la presente experiencia.

Posteriormente, se abordará el contexto territorial en el cual se encuentra inserta dicha Institución, abordando aspectos relevantes que permitan contextualizar la realidad en la que se desenvuelve, mencionando aspectos tales como: Localización política geográfica, características Sociodemográficas, actividades económicas, entre otros.

Finalmente, se mencionan aspectos del contexto institucional, estructura organizacional, programas y recursos; teniendo como objetivo final, facilitar un acercamiento y conocimiento general de la dinámica de la institución. Permitiendo abordar además aspectos relevantes concernientes a la Oficina de Fomento Productivo, en la cual se da desarrollo a la investigación referente a emprendimiento y éxito.

I.- IDENTIFICACIÓN DE LA INSTITUCIÓN

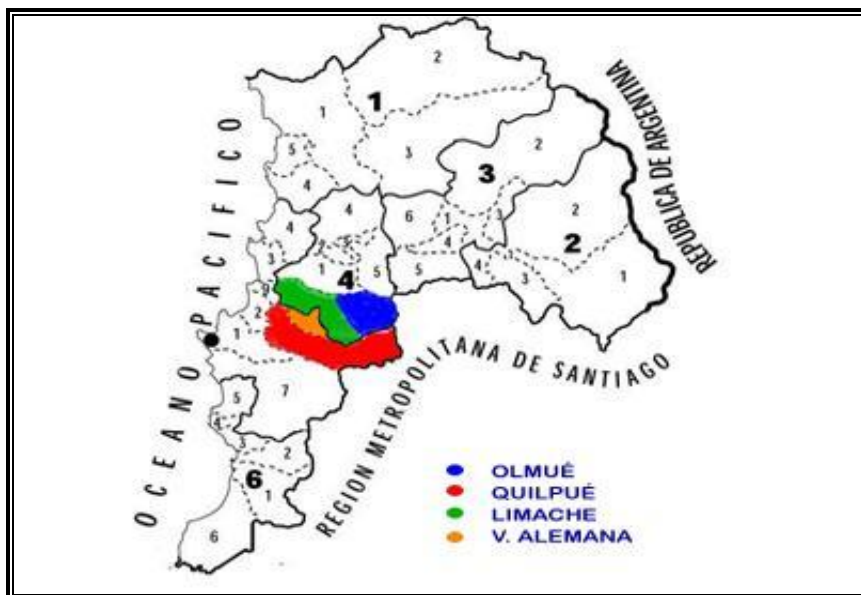
Nombre	Ilustre Municipalidad de Olmué
Dirección	Calle Arturo Prat N° 12, Olmué
Teléfonos	(33)441290 – (33)442448 – (33)442863
Tipo de institución	Corporación Autónoma de Derecho Público, según señala la Ley orgánica Constitucional N° 18.695 sobre Municipalidades.
Finalidad da la institución	Satisfacer las necesidades de la comunidad local y asegurar su participación en el proceso económico, social y cultural de la Comuna.
Autoridad máxima	Sr. Tomás Aranda Miranda, Alcalde
Principales Unidades	SERPLAC, DIDECO, Depto. Social, Dirección de obras, etc.
E-mail	info@olmue.cl
Página Web	www.muniolmue.cl

II.- CONTEXTO TERRITORIAL: COMUNA DE OLMUÉ

2.1 Localización Política –Geográfica:

La Comuna de Olmué depende jurisdiccionalmente de la Vª Región y de la Provincia de Marga Marga²; se ubica aproximadamente a 50 Km. de la ciudad de Valparaíso. Según los datos recolectados en el Censo del Instituto Nacional de Estadísticas 2002, la comuna posee una superficie de 231,8 km² y una población de 14.105 habitantes, de los cuales son 6.966 mujeres y son 7.139 hombres.

Figura Nº 1: Mapa División Política Administrativa, Región Valparaíso.
Provincia Marga Marga.³



Fuente: Pauta Regional, Diario Electrónico de la V Región.

Los límites del territorio comunal son los siguientes: al Norte con las comunas de Hijuelas y Quillota, al Sur limita con la comuna de Quilpué, al Este limita con la Comuna de Til Til (Región Metropolitana), y al Oeste con la Comuna de Limache.

2 Hasta el 11 de marzo del año 2010 formaba parte de la comuna de Quillota. Ley Número 20.368

3 PROVINCIA MARGA MARGA. *Mapa División Política Administrativa. Provincia Marga Marga. Región de Valparaíso.* Recuperado el 24 de Marzo de 2010, de <http://www.pautaregional.cl/2009/wp-content/2009/03/provmargamarga.jpg>.

El territorio de la Comuna de Olmué se extiende por un sector montañoso, correspondiente a una seccional de la Cordillera de la Costa, cuyas mayores alturas al interior de Olmué son los cerros La Campana, La Dormida y El Imán.

El territorio Comunal se presenta escarpado y con profundas pendientes y depresiones, sin embargo existen áreas susceptibles de explotación agrícola –ganadera.⁴

2.2 Características Sociodemográficas:

La comuna cuenta con una población total de 14.105 habitantes, de los cuales 7.139 corresponden a hombres representando el 50,6% del total; y 6.966 corresponde a mujeres, representando al 49,4%.

Tabla N° 1: Población Según Tramos De Edad

TRAMOS DE EDAD	COMUNA
0 a 4 años	1.047
5 a 9 años	1.242
10 a 19 años	2.555
20 a 29 años	2.007
30 a 39 años	2.057
40 a 49 años	1.827
50 a 59 años	1.316
60 a 69 años	1.028
70 a 79 años	715
80 y más años	311

Fuente: INE Censo 2002

4 ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE OLMUÉ, Plan de Desarrollo Comunal 2004 – 2008. Recuperado el 24 de Marzo de 2010, de <http://www.muniolmue.cl/>.

En cuanto a la distribución de población según edades, el grupo etáreo más numeroso lo representa el segmento 10 a 19 años con 2.555 habitantes (18 %), seguido por el segmento 20 a 29 años con 2.007 habitantes; el menos numeroso es el segmento 80 y más años con 311 casos (1,7%). La población de Olmué es predominantemente joven, ya que sumando el grupo entre los 10 y los 39 años representan el 47% del total de la población. ⁵

En las localidades rurales, el segmento de población más numeroso lo constituye el grupo entre 10 y 19 años con 658 habitantes (17,7%), seguido por el segmento 20 a 29 con 547 (14,7%) y por el segmento 30 a 39 con la misma cifra de 547 personas (14,7%); la suma de estos segmentos constituye el 47,1% del total de población rural de Olmué. ⁶

2.3 Actividades Económicas:

La economía local se basa tradicionalmente en la agricultura, que se complementa con una actividad de tipo terciaria como es el turismo, el cual se manifiesta en forma creciente. El Comercio que aparece con gran relevancia en cuanto a unidades empresariales es un complemento de las anteriores.

La principal fuente laboral se encuentra vinculada en el comercio (70%), agrícola 20%, servicios 7% e industria 3%. ⁷

2.4 Educación:

En lo que se refiere al sistema educacional, actualmente en la comuna existe un total de 17 establecimientos educacionales, siendo los siguientes:

- 9 Escuelas Básicas Municipales
- 1 Colegio Básico Particular Subvencionado
- 1 Escuela Básica Especial

5 Op.Cit.3

6 Op Cit 3

7 ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE OLMUÉ. *Plan De Salud Comuna De Olmué 2009-2013*. Departamento de Salud Centro De Salud Familiar "Manuel Lucero" Lo Rojas, Olmué.

- 1 Liceo Politécnico Científico-Humanista y Técnico
- 1 Liceo particular subvencionado
- 1 Internado
- 2 Jardines Infantiles INTEGRAL, Sector urbano y Sector rural
- 1 Jardín Infantil JUNJI en sector urbano

Las escuelas de Educación General Básica, pueden clasificarse de acuerdo a los sectores de la comuna en los cuales se encuentran insertas, en Urbanas y Rurales, cuatro de ellas son básicas Urbanas y cinco de Educación Básica rural.

El Liceo de Olmué, imparte educación polivalente, dentro de sus objetivos se preocupa por impartir una Educación Humanista- Científica. Se imparte también una formación Técnica en el Área Gastronómica.⁸

Respecto al nivel de escolaridad de la población de Olmué, de un total de 6.239 habitantes mayores de 5 años, se develan los siguientes resultados:

Tabla Nº 2: Nivel de Escolaridad de la Población de Olmué

Años de estudios	Hombres	Mujeres	Total
0 años	4,29%	4,37%	4,33%
1 año	4,15%	3,44%	3,80%
2 a 3 años	9,93%	8,73%	9,33%
4 a 6 años	20,97%	20,12%	20,54%
7 a 8 años	16,24%	16,39%	16,31%
9 a 10 años	14,40%	13,80%	14,10%
11 a 12 años	16,77%	20,11%	18,43%
13 a 16 años	7,86%	8,86%	8,36%
17 y más años	2,51%	1,81%	2,16%
Nunca asistió	2,89%	2,38%	2,64%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: I.N.E. (2002) N = 13.058 habitantes de 5 y más años

8 ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE OLMUÉ. Departamento de Educación. Recuperado el 24 de Marzo de 2010, de <http://www.muniolmue.cl/>.

De acuerdo a los datos arrojados por el INE, el 38% de los habitantes en edad escolar han estudiado menos de 6 años, mientras que un 3% no posee educación formal, encontrándose analfabetos y autodidactas. Sólo un 10,5% de la población en edad escolar ha completado más de 13 años de estudios, capacitándose preferentemente en áreas de administración y agricultura. Respecto a la situación por sexo, se observa que las mujeres completan en mayor porcentaje la educación básica, disminuyendo esta tendencia a partir de la educación media y superior, en donde el porcentaje masculino es mayor.

2.5 Salud:

La Comuna de Olmué cuenta con el Centro de Salud Familiar “Manuel Lucero” el cual beneficia a más de 15 mil personas que viven en dicha comuna.⁹ Este se encuentra emplazado en Olmué Centro. Actualmente el Centro de Salud Familiar de Olmué cuenta con tres Postas Rurales de Salud que son:

- **Las Palmas:** Con una superficie constituida de 153 Mt², se encuentra a una distancia de 18 Km. del Consultorio de Olmué. Tiene una cobertura de atención para 558 habitantes.
- **La Vega:** Con una superficie construida de 132 Mt²; Ubicada en el sector más apartado de la comuna a una distancia de 27 Km. Del centro de Olmué. Atiende a una población estimada de 669 habitantes.
- **Quebrada de Alvarado:** Tiene una superficie construida de 130 Mt², y ubicada a una distancia de 11 Km. del Consultorio. Atiende una población de 1.502 habitantes.

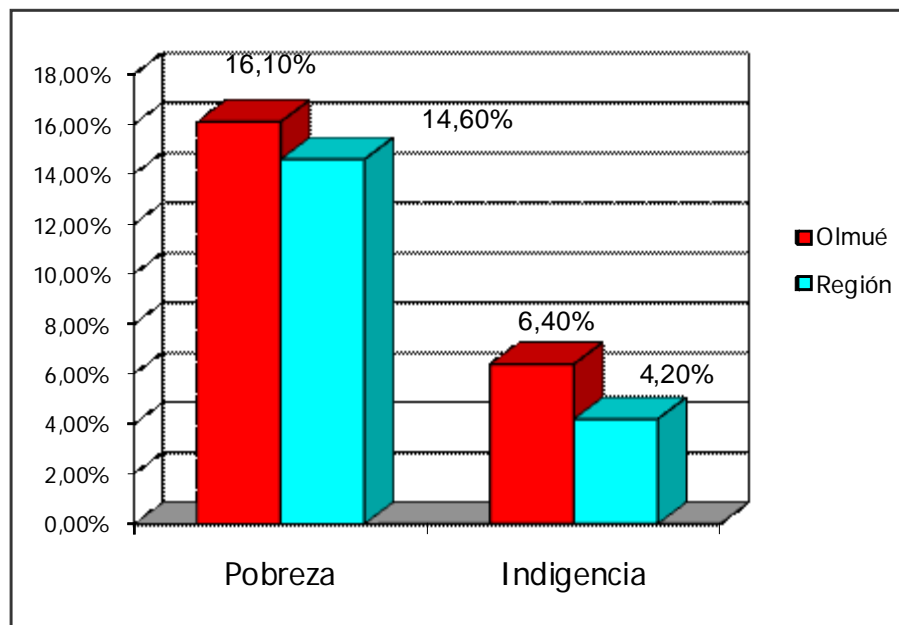
⁹ Olmué cuenta con una población total de 15.534 habitantes validada por FONASA para el año 2009.

2.6 Situación Pobreza:

Con relación al índice de Desarrollo Humano (I.D.H.), Olmué corresponde, en el contexto regional, al tipo de Comuna con Rezago en Ingresos, contando con índices levemente superiores a la media regional en lo social.

En el aspecto social cabe destacar los bajos índices de escolaridad de 8,5 años y la tasa de analfabetismo de 5,6%. Los índices de pobreza son de 16,1% y el de indigencia de 6,4%, superiores al 14,6% y 4,2% regionales, respectivamente.

Gráfico N°1: Índice De Pobreza e Indigencia Comunal en Relación a la Regional.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE)

III.- CONTEXTO INSTITUCIONAL

3.1 Ilustre Municipalidad De Olmué

Las Municipalidades son Corporaciones Autónomas de Derecho Público, con personalidad jurídica y patrimonio propio, cuya finalidad es satisfacer las necesidades de la comunidad local y asegurar su participación en el progreso económico, social y cultural de las respectivas comunas.¹⁰ Complementa esta labor el Concejo Municipal, encargado de fiscalizar la gestión municipal (compuesto por 5 concejales) y el Consejo Económico y Social (integrado por organizaciones comunales).

Las Municipalidades son las responsables de la administración del Gobierno Comunal, siendo su máxima autoridad el alcalde.

Frente a la necesidad de otorgar respaldo jurídico administrativo a la definición de la estructura de la Municipalidad de Olmué y a la asignación de funciones a las respectivas unidades y con el fin de procurar su efectivo y coordinado ejercicio tendiente a cumplir los objetivos que fija la Ley, se establece el Reglamento de organización interna de la Municipalidad de Olmué¹¹.

El presente Reglamento Municipal regula la estructura y organización interna de esta Municipalidad, así como las funciones generales y específicas asignadas a las distintas unidades y la necesaria coordinación entre ellas.

3.1.1 Estructura

La estructura de la Municipalidad de Olmué, se conformará con las Direcciones, Departamentos y Oficinas que se indican, las que dependerán directamente del Alcalde.

10 LEY Nº 18.695. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 3 de mayo de 2002.

11 ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE OLMUÉ (2000). Reglamento de organización interna de la Municipalidad de Olmué. Recuperado el 16 de Marzo de 2010, de <http://tras.muniolmue.cl/imagenespublicas/ReglamentoOrganizacionInterna.pdf>.

- Secretaría Municipal
- Secretaría Comunal de Planificación
- Dirección de Desarrollo Comunitario
- Dirección de Obras Municipales
- Departamento de Administración y Finanzas
- Departamento Social Comunal
- Departamento de Tránsito y Transporte Público
- Departamento de Salud
- Departamento de Educación
- Oficina de Relaciones Públicas y Turismo
- Oficina de Cultura

Integra además la estructura Municipal el Juzgado de Policía Local, cuya organización y atribuciones se regulan principalmente en la Ley N° 15.231.

3.1.2 Antecedentes Históricos de la Institución

La historia del poblamiento de Olmué (tierra de Olmos), se remonta a la época de la Colonia, sin embargo la organización política de la Comuna, debió esperar hasta finales del siglo XIX. En 1842 se crea el Departamento de Limache, el que incluía a las haciendas de Con Con, Tabolango, Quilpué y Olmué. En 1888 se produce una reestructuración del Departamento de Limache, bajo cuya jurisdicción quedan las localidades de Olmué, Quebrada Alvarado y La Dormida. La primera Municipalidad de Olmué tiene su origen el 14 de Octubre de 1893, como consecuencia de la reorganización político-administrativa del país luego de la Revolución de 1891. El primer alcalde de Olmué fue Don Juan Crisostomo Toledo, quien se mantuvo en el cargo por más de 27 años. La primera sede municipal se ubicó en la actual calle Blanco Encalada, ocupando diversos inmuebles a lo largo de su historia.

En 1927, el Gobierno del General Ibáñez introdujo reformas en la división político administrativa del país, por el cual Olmué vuelve a ser un sector rural del Departamento de Limache. En 1938 se transforma en Subdelegación de Limache, medida que no resuelve los problemas de

gestión administrativa y de identidad de los habitantes del distrito Olmueino. Pasaron cerca de 30 años antes de restaurar la Municipalidad de Olmué, lo que finalmente ocurrió el 11 de Julio de 1961. El 9 de Febrero de 1966 se publica la Ley N° 16.442 del Ministerio del Interior, por la cual se crea la Comuna Subdelegación de Olmué, en el Departamento de Valparaíso.

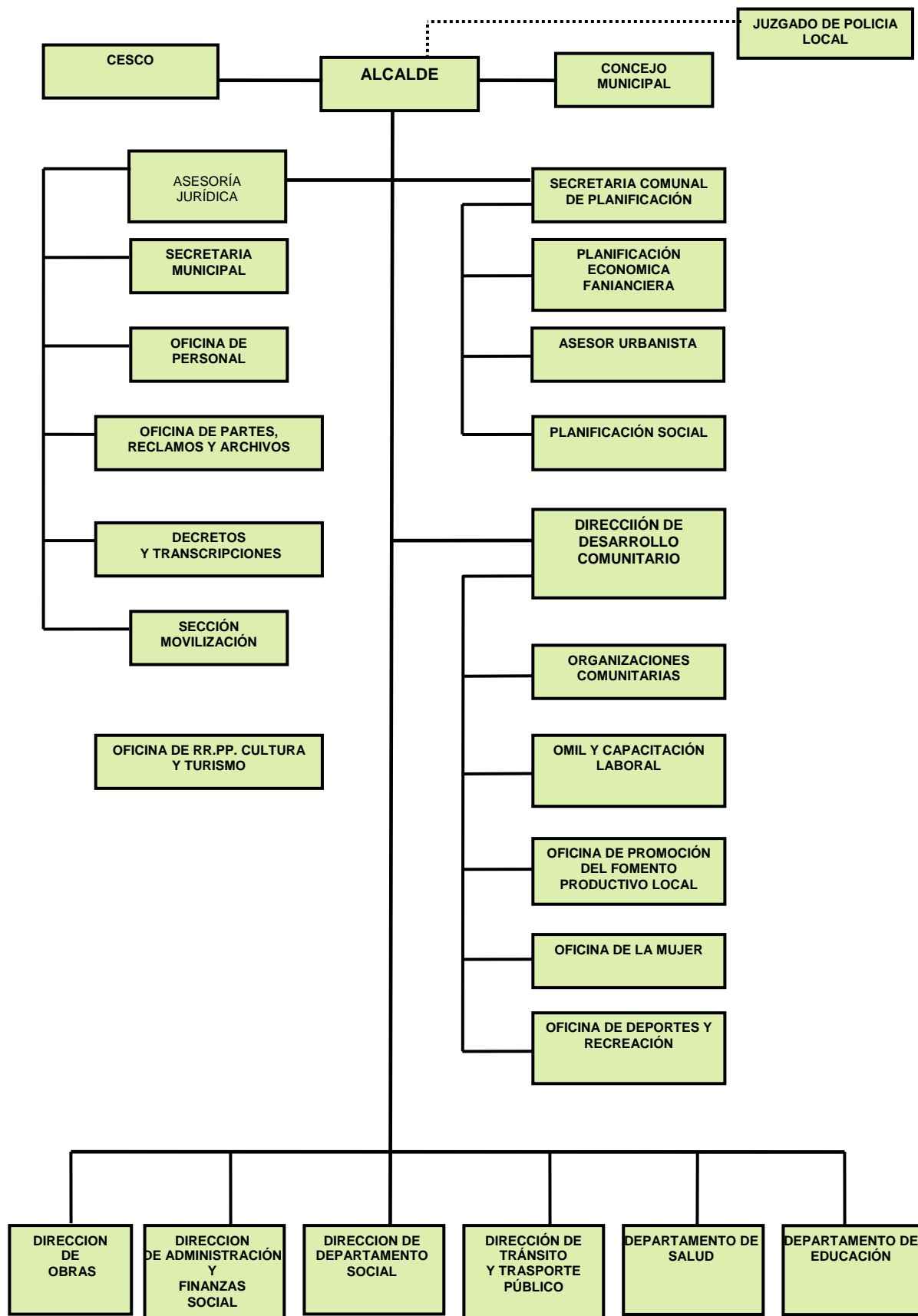
En 1974, y como consecuencia de la regionalización emprendida por el Gobierno Militar, la Comuna de Olmué pasa a ser parte de la V Región de Valparaíso, y de la Provincia de Quillota.

La década de los años 90 se ha caracterizado por el proceso de perfeccionamiento técnico-administrativo de la institución. La municipalidad ha enfrentado los desafíos de la modernización del Estado, participando de los procesos de diversificación y mejoramiento en gestión y calidad de los servicios prestados¹².

Actualmente, Olmué pertenece a la Provincia del Marga Marga, según lo establecido en la Ley N° 20.368. La Ilustre Municipalidad de Olmué es dirigida por el alcalde Tomás Aranda Miranda.

12 Godoy Montecinos, N. (1997). *Promoción de estrategias comunitarias vinculadas a la gestión de proyectos de desarrollo productivo en las localidades de Quebrada Alvarado, Las Palmas y La Vega de la Comuna de Olmué*. Seminario de Título para optar al Grado de Licenciado en Trabajo Social y Asistente Social. Escuela de Trabajo Social. Universidad de Valparaíso. Valparaíso. Chile.

3.1.3 Organigrama Institucional¹³



13 ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE OLMUÉ. Organigrama Institucional. Recuperado el 16 de Marzo de 2010, de www.muniolmue.cl.

3.2 Dirección de Desarrollo Comunitario

La Dirección de Desarrollo Comunitario (DIDECO) fue creada en 1994, en función de la creación de un Departamento especializado en el trabajo comunitario y la generación, ejecución y evaluación de programas sociales dirigidos especialmente a cubrir necesidades de organizaciones comunitarias y grupos vulnerables.

Este Departamento es una de las unidades municipales más importantes en todo Municipio, puesto que es la encargada de construir y llevar adelante la relación con la comunidad, tanto en forma individual como organizada a través de Juntas de vecinos, clubes deportivos, comités de allegados, en fin, con toda la amplia gama existente.

❖ **Objetivos:**

- Contribuir al mejoramiento del nivel de vida de la comuna, a través de la participación activa de la comunidad y de la aplicación de los programas sociales establecidos.
- Promover la participación de la población en el desarrollo de la comuna, a través de las organizaciones comunitarias, procurando una comunicación efectiva entre estas y el señor Alcalde.

❖ **Funciones:**

- a) Asesorar al Alcalde y al Concejo en la promoción del desarrollo comunitario.
- b) Prestar asesoría técnica a las organizaciones comunitarias; fomentar su desarrollo y legalización, y promover su efectiva participación en el Municipio.
- c) Proponer y ejecutar, cuando corresponda, medidas tendientes a materializar acciones relacionadas con salud pública, protección del medio ambiente, educación y cultura, capacitación laboral, deportes y recreación, promoción del empleo.

- d) Proponer y ejecutar acciones para la promoción de la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres

La Dirección de Desarrollo Comunitario tiene las siguientes Oficinas bajo su dependencia administrativa:

- a) Oficina de Organizaciones Comunitarias.
- b) Oficina de Colocaciones y Capacitación Laboral.
- c) Oficina de Promoción del Fomento Productivo Local.
- d) Oficina Municipal de la Mujer.
- e) Oficina de Deportes y Recreación.

Una de las preocupaciones fundamentales de la Dirección de Desarrollo Comunitario es Promover el Fomento Productivo de la comuna, con la finalidad de potenciar el desarrollo económico y social de la comuna, siendo parte de una de sus estrategias apoyar y promocionar el microemprendimiento, permitiendo de esta manera favorecer la creación de nuevos empleos, aumentando así la empleabilidad de la sociedad local, pudiendo contribuir a mejorar las condiciones de vida de sus habitantes

Además se menciona que la labor que desempeña dicha Oficina es llevar a cabo las políticas desarrolladas, con el fin de fomentar las iniciativas emprendedoras y promover las capacidades de la comunidad local, para lograr su integración al desarrollo económico y social, mediante la ejecución de programas y proyectos específicos destinados al fomento productivo, para lo cual se trabaja en conjunto con organismos que orientan sus acciones en apoyo a quienes quieren emprender, mencionando a FOSIS, CORFO, Consultoras, PRODESAL, entre otros, los cuales entregan recursos monetarios y capacitación a las personas, a favor de sus iniciativas laborales, permitiendo así generar empleos e ingresos a las familias, lo cual se lleva a cabo de forma más directa a través de estas Oficinas de Fomento Productivo, debido a que se encuentran más próximas a la comunidad.

3.3 Oficina de Promoción de Fomento Productivo Local

3.3.1 Identificación:

Nombre	Oficina de Promoción del Fomento Productivo Local
Dirección	Arturo Prat N°12, Olmué
Encargado	Juan Mena Serey
Teléfono	033-442448
Correo Electrónico	fomentoproductivo@olmue.cl

3.3.2 Antecedentes Históricos:

La Oficina de Fomento Productivo nace alrededor del año 2007, a raíz de la necesidad de contar con una Oficina que cumpliera labores de apoyo al emprendimiento de la zona. Esta iniciativa surge luego de la creación de la Oficina de Intermediación Laboral (OMIL), encargada de generar redes sociales, que permita brindarles oportunidades laborales a los habitantes del sector, la cual implica realizar un trabajo complementario entre dicha Oficina y Fomento Productivo, es por ello que se le confía esta misión al encargado de la OMIL.

La Oficina de Fomento Productivo orienta su trabajo de forma más directa a las micro, pequeñas y medianas empresas de la Comuna, realizando una labor de orientación sobre los diversos instrumentos de Gobierno a los cuales se puede postular, los cuales están enfocados a colaborar en el desarrollo y crecimiento de empresas, en su mayoría de escasos recursos. Este contexto es de suma importancia para potenciar el desarrollo local de la Comuna, a través de la generación de ingresos de forma independiente y por ende al mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes del sector.

3.3.3 Dependencia Administrativa y técnica:

La Oficina de Promoción de Fomento Productivo Local depende directamente de la Dirección de Desarrollo Comunitario (DIDECO) de la Ilustre Municipalidad de Olmué, debido a que no se cuenta con políticas de acción que mencionen un organismo específico del cual dependan las Oficinas de Fomento Productivo.

3.3.4 Cobertura y caracterización del sujeto de atención:

La cobertura territorial comprende a la Comuna de Olmué, en donde la Oficina de Fomento Productivo realiza una labor de intermediador entre la comunidad y los programas de emprendimiento, por lo tanto los sujetos de atención son establecidos por los organismos con los que trabaja dicha Oficina.

3.3.5 Objetivos Oficina de Promoción de Fomento Productivo Local:

❖ *Objetivo General:*

Promover las capacidades de la comunidad local, para lograr su integración al desarrollo económico y social, mediante la ejecución de programas y proyectos específicos destinados al fomento productivo en la comuna como eje clave del desarrollo económico local.

3.3.6 Funciones Oficina de Promoción de Fomento Productivo Local:

La Oficina de Fomento Productivo Local tiene a su cargo las siguientes funciones:

- a) Ejecutar las políticas, planes y proyectos específicos destinados al fomento productivo en la comuna, como eje clave del desarrollo económico local.

- b) Coordinar la ejecución de exposiciones de intercambio, seminarios y talleres dirigidos a quienes desarrollan iniciativas económicas locales, de modo de potenciar su relación.
- c) Coordinar instancias de encuentro e intercambio con el sector privado.
- d) Cumplir con las demás funciones que le encomiende su jefatura, de acuerdo a la naturaleza de sus funciones y que estén dentro del Marco Legal.
- e) Colaborar con el Alcalde y el Concejo en la elaboración de políticas y acciones destinadas a promover el aumento de fuentes productivas en la comuna.
- f) Promover las capacidades de la comunidad local, para lograr su desarrollo económico y social.

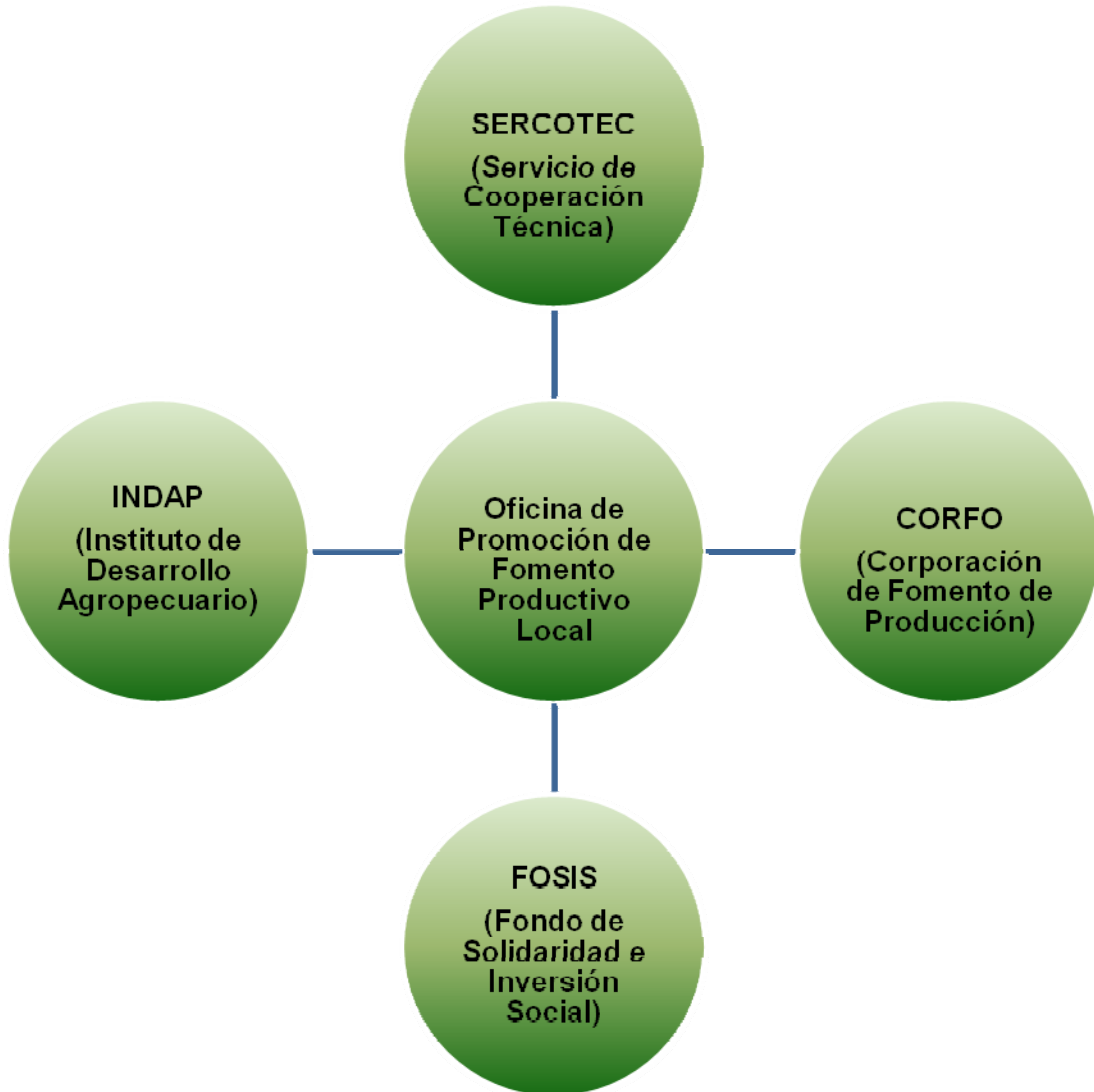
3.3.7 Equipo Profesional:

La Oficina de Promoción de Fomento Productivo Local al ser de estructura pequeña cuenta con un Funcionario encargado de esta, que a su vez es encargado de la Oficina de Intermediación Laboral (OMIL). Por lo tanto, esta Oficina al no contar con un equipo de trabajo acorde a las necesidades que derivan del trabajo que se realiza con el emprendimiento en la Comuna, no es posible desarrollar un trabajo a cabalidad, que permita abordar todos los ejes necesarios para lograr un mayor desarrollo de las personas emprendedoras y por ende de la Comuna, considerando que al existir un solo encargado de todas las funciones que demanda dicha Oficina, impide asumir el total funcionamiento de esta.

Por último se menciona, que esta realidad es explicada a través de las dificultades con que cuenta la Institución para contratar a nuevos profesionales, que permita que se integre un equipo de trabajo integral y acorde a las necesidades que demanda el entorno, ya que existe la totalidad de personal que estipula la ley y este no ha sido modificado.

3.3.8 Organismos de Coordinación de la oficina de Promoción de Fomento Productivo Local:

Esquema N°2: Redes Sociales Oficina de Fomento Productivo



Fuente: Elaboración propia en base a datos de www.muniolmue.cl



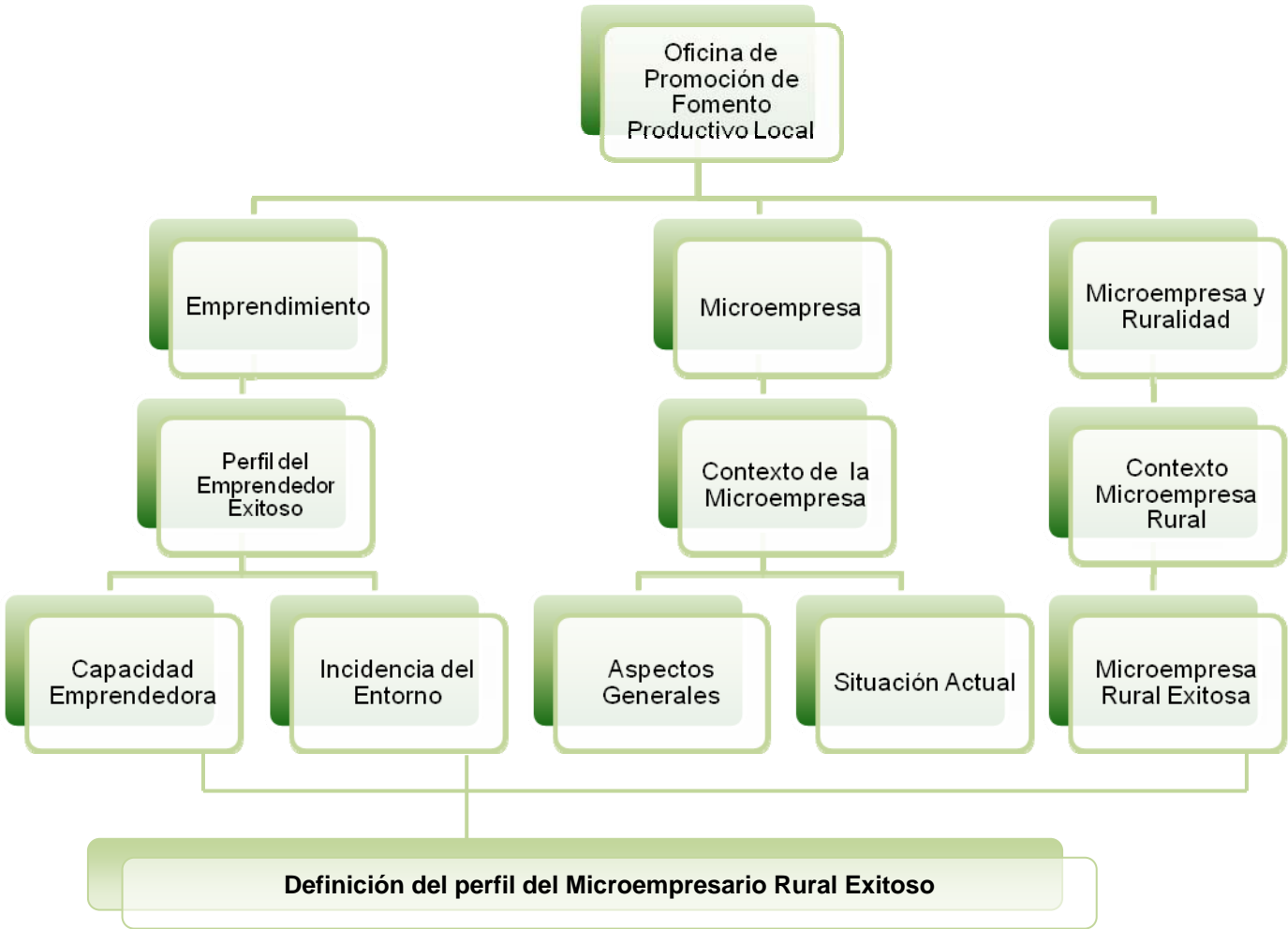
Universidad de Valparaíso
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



CAPÍTULO II

MARCO DE REFERENCIA

Esquema N°3: Mapa Conceptual Marco de Referencia



PRESENTACIÓN

El presente capítulo integra ejes temáticos, bajo los cuales se estructura el Marco de Referencia, considerados centrales para poder comprender la temática abordada en el presente Seminario de Título.

El primer eje temático hace referencia a conceptos teóricos referidos al emprendimiento, que permiten dar cuenta de aspectos relevantes para abordar el éxito en microempresarios rurales, a través de sus cualidades y de la incidencia del entorno en ello.

En segundo lugar, se entregan antecedentes relevantes para contextualizar y profundizar la realidad de las microempresas en Chile, considerando la relevancia de este sector productivo en la economía del país.

Finalmente, se abordarán aspectos relevantes sobre Microempresa y ruralidad, dando a conocer características de unidades productivas en sectores rurales, planteando además las condiciones en las que se desarrolla el emprendimiento en estas zonas.

1.- PRIMER EJE TEMATICO: EMPRENDIMIENTO

A. Aproximación conceptual al termino emprendimiento

En el paisaje sociocultural actual nadie duda que la profecía de Marshall McLuhan se ha cumplido: estamos viviendo en una aldea global de nuevo cuño, postindustrial, en donde se acaba una época y se inicia otra. Entre las facetas de la nueva realidad, que aún no termina de configurarse, aparece el tópico del emprendimiento como un elemento recurrente. (Toledo, 2001).

De acuerdo a la Real Academia Española¹⁴, emprender es acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierra dificultad o peligro. En este mismo sentido, emprender refiere, en su sentido amplio, a la toma de decisiones con algún riesgo¹⁵.

Para Lezana & Tonelli (1998), "emprendedores son personas que persiguen el beneficio, trabajando individual o colectivamente. Pueden ser definidos como: Individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (función de producción), para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto".¹⁶

Un emprendimiento es llevado a cabo por una persona que se le denomina emprendedora. La palabra emprendedor proviene del francés entrepreneur (pionero), siendo utilizada inicialmente para referirse a estos aventureros como Colón que se venían al Nuevo Mundo sin saber con certeza que esperar. Hoy en día, es esta misma actitud hacia la incertidumbre lo que caracteriza al emprendedor. Posteriormente se fue utilizando el término para identificar a quien comenzaba una empresa y el término fue ligado a empresarios innovadores. Schumpeter, profesor de Harvard, utilizó por primera vez el término para referirse a aquellos

14 Diccionario de la Real Academia Española. Vigésima quinta edición. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de www.rae.es

15 Hernández Dols, A. (s.f). *El fomento del espíritu emprendedor en la escuela: Nuevos retos para la educación del siglo XXI*; Servicio Integral de atención al emprendimiento. Concejalía de empleo. Industria y Comercio. Ayuntamiento de Móstoles. Madrid. Recuperado el 20 de Junio de 2010, de http://congreso.codoli.org/area_3/herandez-Dols.pdf

16 Bóveda, J.(2004); *El emprendedor y las pequeñas empresas*; Centro de atención a la pequeña y mediana empresa (CAPYME) de la Fundación Emprender: Paraguay. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de http://www.revistafuturos.info/futuros_6/emprendedor_1.htm.

individuos que con sus actividades generan inestabilidades en los mercados.¹⁷

El emprendimiento es una característica innata del ser humano que explica el desarrollo que se ha logrado como sociedad, que se potencia con la adversidad, con el tesón, con una vida con metas, y que se pierde con el conformismo, la resignación, la pérdida de objetivos en la vida.

Por otro lado, es una característica que hay que cultivar, que hay que fomentar a través de un proceso de asociación entre la educación y la experiencia. Así la capacidad de emprender se puede formar y perfeccionar a través de la educación.

La definición de emprendedor conlleva una sensación de optimismo, proactividad y desafío. Un emprendedor es aquél capaz de acometer un proyecto que no es aceptado (y muchas veces no entendido) por la mayoría de las personas de su entorno, es un individuo que supera los obstáculos que se le presentan sin distraer energía en aquello que no apunta hacia su meta y sin temor alguno al fracaso. No pierde tiempo hablando de los errores sino que los convierte en experiencia.¹⁸

B.- Naturaleza del emprendimiento

El ser humano se ha dado a la tarea de construir e intervenir en su realidad, así lo demuestra la historia de la cultura, que encuentra en sus orígenes un emprendimiento de supervivencia y bienestar humano, pues no se encuentra determinado por la naturaleza; lo cual desafía a las personas a elaborar las soluciones a los enigmas, siendo forzadas a ser creativas, reflexivas y flexibles, dado que una respuesta unívoca no existe.

17 Corporación de Investigación Tecnológica (s.f). *¿Qué es el emprendimiento?* Recuperado el 02 de Junio de 2010, de [www.cdeubb.cl/dhe/descargas/Desarrollo del Espiritu Emprendedor/ QUE ES EMPRENDIMIENTO.doc+emprendimiento&cd=10&hl=es&ct=clnk&gl=cl](http://www.cdeubb.cl/dhe/descargas/Desarrollo_del_Espiritu_Emprendedor/_QUE_ES_EMPRENDIMIENTO.doc+emprendimiento&cd=10&hl=es&ct=clnk&gl=cl).

18 Riffo Cáceres, C. (2010); *Cultura Emprendedora; Tribuna Universitaria: Un espacio a la reflexión*; Universidad del Bio Bío. Concepción. Chile. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de http://apc.ubiobio.cl/noticias/view_vistas.shtml.

En este contexto, la acción emprendedora refiere a las personas decididas a cumplir sus utopías prácticas, “son utopías porque son algo irreales, esto es, representan lo futuro en un presente- como sí-; son prácticas porque anticipan el futuro más irreal en un presente que adviene como posibilidad real. De este modo, el futuro motiva las utopías prácticas del presente. La imaginación proyectiva, no es una fantasía pura, no se contenta consigo misma, con su realizarse como fantasía. Ciertamente, también en la fantasía pura se puede imaginar algo que pudiera realizarse en ciertas circunstancias. Pero la fantasía proyectiva debe llevar consigo la posibilidad de la realización en el futuro hacia el cual ha sido proyectada”.

Se desprende de lo anterior, que la aptitud emprendedora, se sustenta en la experiencia anticipatoria del futuro que se inspira y genera un proyecto vital orientado a transformarse en realidad. En consecuencia, van generando un cambio innovador en algún segmento de aquella parte de la circunstancia creada por el ser humano, alentado esto, en su origen por una intencionalidad transformadora y creadora de un cierto mundo que el sujeto representa, siendo de este modo la imaginación la capacidad de delinear algo que en rigor no existe.

En ese sentido se plantea que las cualidades de los individuos se van formando a lo largo de su vida y que las características que el individuo posee en forma innata se van potenciando, atrofiando, o complementando, a medida que el individuo se va socializando. Podría pensarse que el ser humano logrará desarrollar un espíritu emprendedor en la medida que su proceso de socialización lo acompañe en ese camino.

C.- Perfil del emprendedor

El perfil del emprendedor está dado por los rasgos de innovación y capacidad de tomar riesgos, asociados además, con habilidades de: autoconfianza y autoestima, motivación de logro, capacidad de planificación, visión de futuro, responsabilidad y adaptabilidad al cambio, búsqueda de información y búsqueda de oportunidades e iniciativa. Estas características se manifiestan en comportamientos, que si se practican deliberadamente se instauran en hábitos los que constituyen su patrón de acción.

Se considera de forma generalizada que tener éxito al realizar una actividad es una cuestión de suerte, sin embargo es importante tener claro cuáles son las verdaderas causas que provocan que un emprendimiento resulte favorable, siendo imprescindible destacar que en realidad, el éxito se relaciona estrechamente con la actitud de quién lleva adelante un desafío o una tarea.

El accionar de las personas que manifiestan una marcada tendencia al desarrollo de iniciativas emprendedoras, permite inferir, mediante diferentes estudios, un perfil caracteriológico de estos, en torno a las siguientes cualidades¹⁹.

C1.- Autoconfianza y autonomía:

Es el reconocimiento en sí mismo de los valores, conocimientos, emociones y aptitudes innatas, lo que da a la persona el poder, la confianza y la tranquilidad para actuar y enfrentar desafíos. No tiene miedo a confrontar sus proyectos porque, básicamente, no desconfía de sí mismo y no le atemoriza innovar; pero tampoco se deja encandilar por la novedad de modas efímeras, rutilantes pero carentes de sustento serio.

En relación de lo anterior los emprendedores *manifiestan una actitud positiva ante un desafío; expresa confianza en sí mismo; manifiesta seguridad ante el logro de sus objetivos; y valoran la independencia económica y laboral para el logro de sus objetivos.*

C2.- Motivación de logro:

Es la necesidad permanente de mejorar, planteándose nuevos desafíos personales con una fuerte decisión por alcanzarlos, desplegando el máximo de energía para emprender las acciones que conduzcan a las metas.

19 Toledo, U. (2001). *La construcción de un ideal-tipo de la vida social*. Cinta de Moebio. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Chile. Santiago. Chile. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/101/10101206.pdf>.

Frente a lo anterior se plantea que la motivación de logro implica una actitud perseverante ante los riesgos y desafíos, además de contar con una proyección a futuro que refleja su necesidad de surgir y lograr sus objetivos.

De acuerdo a la RAE perseverancia significa mantenerse firme o constante en algo, se entiende como una fuerza interna, mantener una conducta para lograr cualquier objetivo propuesto²⁰. La perseverancia permite que las personas comprendan que no siempre las cosas funcionan como se piensan, que hay necesidad de ser flexibles para encontrar una estrategia diferente, no significa conseguir lo que queremos invariablemente, más bien es descubrir que es lo mejor para luego cambiar hacia esa mejor manera de actuar²¹.

Se entenderá por Proyección la formación de un plan para lograr un objetivo²², lo cual implica asumir retos futuros, que permita el logro de sus metas y objetivos.

De este modo el emprendedor *se responsabiliza personalmente por hacer todo lo necesario para alcanzar sus metas y objetivos; manifiesta una actitud constante ante los desafíos; y fija metas y objetivos que tienen un significado personal y que conlleva un reto.*

C3.- Visión de futuro positiva y realista:

Es la capacidad de proyectarse positivamente visualizando oportunidades y amenazas para anticiparse generando acciones creativas que le permitan construir escenarios favorables a sus propósitos.

La visión de futuro positiva y realista implica el asumir riesgos calculados e incorporando además dentro de su microempresa aspectos innovadores.

20 Alfaro, A. y Levaggi, K. (2009). "Situación Social de la Microempresa: sus dimensiones laborales y psicosociales como condicionantes del éxito o fracaso de las microempresarias en la comuna de Valparaíso". Seminario de Título para optar al grado de Licenciado en Trabajo Social y Título de Asistente Social, Universidad de Valparaíso. Valparaíso. Chile.

21 Diccionario de la Real Academia Española. Vigésima quinta edición. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de www.rae.es

22 Op. Cit 8.

De acuerdo a la Real Academia Española, riesgo es proximidad de un daño. Gallais, define el riesgo como una "probabilidad amenazante" desde un ángulo de aproximación esencialmente humano. Sostiene el autor, que el término riesgo "está cargado de futuro, de un temor respecto del porvenir ligado a una cierta tensión humana o a fenómenos naturales que tienen una cierta probabilidad de producirse. Analizar globalmente un riesgo, es establecer un sistema de observaciones y de conceptos que permiten definir su frecuencia, sus tendencias. En razón de lo anterior, el riesgo puede ser contemplado como elemento de incertidumbre que puede afectar a la actividad en curso²³.

El termino innovación se refiere a la capacidad para modificar las cosas, incluso partiendo de formas o situaciones no pensadas con anterioridad, sin que necesariamente exista un requerimiento externo que lo empuje. Implica idear soluciones nuevas y diferentes ante problemas o situaciones requeridos por el propio puesto, la organización, los clientes o el segmento de la economía donde actúe²⁴

La innovación representa un camino mediante el cual el conocimiento se traslada y se convierte en un proceso, un producto o un servicio que incorpora nuevas ventajas para el mercado o para la sociedad.²⁵

En síntesis, puede decirse que innovar es ver lo que todos ven, pensar lo que algunos piensan y hacer lo que nadie hace.²⁶

De este modo, el emprendedor *identifica y calcula los riesgos al iniciar las acciones o proyectos; y busca introducir modificaciones en un producto ya existente, con el fin de atraer a sus potenciales clientes.*

23 Blanco Richart, E.R. (2006). *Influencia de la legislación en la información medioambiental suministrada por las empresas. Un estudio regional*. Tesis doctoral. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de <http://www.eumed.net/tesis/2006/erbr/>.

24 Anónimo (s.f). *Definición de competencias emprendedoras*. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de http://www.iplaraucana.cl/diplomado/emprendimiento/apuntes_emprendimiento_Definición_de_competencias_emprendedoras.pdf.

25 Formichella, M. (2004). *El Concepto de Emprendimiento y su Relación Con la Educación, el Empleo y el Desarrollo Local*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, Buenos Aires, Argentina.

26 Op Cit 7

C4.- Adaptabilidad al cambio:

Es la capacidad para alcanzar determinados objetivos cuando surgen dificultades, nuevos datos, o cambios en su entorno laboral. Se asocia a la versatilidad que éste posee en su comportamiento para adaptarse a distintos contextos, situaciones, medios o personas, en forma rápida y adecuada²⁷.

El concepto de adaptabilidad al cambio conlleva la presencia de una actitud de tolerancia a la frustración, que permite contar con la capacidad de afrontar las dificultades y desafíos que se presentan en el camino al éxito.

Por tolerancia a la frustración se entiende la capacidad de persistir en la conducta encaminada a obtener un resultado, a pesar de las dificultades o retrasos que hayan de enfrentarse²⁸.

Esta se considera una cualidad fundamental en la persona emprendedora, considerando que en el transcurso de la consecución de sus objetivos se verá enfrentado a retrasos, dificultades o imprevistos que le pueden llevar al desengaño y al fracaso. Es normal que no todo salga bien a la primera y tropezar varias veces, pero es necesario saber afrontar los obstáculos que se pueden interponer en el camino y perseverar.

En este sentido el emprendedor *enfrenta las dificultades de manera positiva*.

C5.- Búsqueda de oportunidades e Iniciativa:

Se entiende por oportunidades los elementos o factores que están en el ambiente externo y que la persona, grupo o institución podría aprovechar

27 Flores, P. (2010). *Soy capaz de crear mi empresa, Ser más emprendedor*; Centro de Educación a Distancia de la Pontificia Universidad Católica de Chile (TELEDUC), Santiago. Chile.

28 Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra (2006). *Emprender: Qué capacidades se requieren*. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de http://www.navactiva.com/es/descargas/cein/2004/Capacidades_emprendedoras.pdf.

para hacer posible el logro de sus objetivos. Estas oportunidades pueden ser de tipo social, económico, político, tecnológico, entre otros. López (2003²⁹), asimismo agrega que las oportunidades son factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la organización, y que permiten obtener ventajas competitivas. En este sentido las oportunidades se vuelven relevantes en la medida que las personas las aprovechen.

Por otra parte el termino iniciativa hace referencia a la actitud permanente de adelantarse a los demás en su accionar. Es la predisposición a actuar en forma proactiva y no sólo pensar en lo que hay que hacer en el futuro. Implica marcar el rumbo por medio de acciones concretas, no sólo de palabras. Los niveles de actuación van desde concretar decisiones tomadas en el pasado, hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones de problemas³⁰.

De este modo, la persona emprendedora *actúa para extenderse hacia nuevas áreas de trabajo; busca instancias para promocionar sus productos; y diseña diversas alternativas de acción para el desarrollo de su objetivo.*

C6.- Responsabilidad:

Demuestra un compromiso personal en la realización de las tareas y acuerdos relativos a su actividad económica. Esta competencia está asociada al compromiso con que las personas realizan las tareas encomendadas relativas a su actividad. Su preocupación por el cumplimiento de lo asignado está por encima de sus propios intereses, la tarea asignada está en primer lugar.³¹

De este modo, el emprendedor *recurre a sacrificios personales o se esmera en forma extraordinaria para terminar su trabajo.*

29 Dedes Aedo, E. (2005). *Aplicación de un Modelo de Planificación Estratégica a la Gestión de Recursos Humanos de la Atención Primaria de Salud de la Comuna de Quillota*. Seminario de Título para optar al grado de licenciado en Trabajo Social y Título de Asistente Social. Universidad de Valparaíso. Valparaíso. Chile.

30 Op Cit 11.

31 Díaz Pérez, J. (s.f). *De emprendedor a Microempresario*. Revista Zanahoria, Amplia tu visión. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de <http://www.zanahoria.cl/content/view/full/658327/De-Emprendedor-a-Microempresario.html>.

C7.- Capacidad de Planificación y organización:

Se refiere a pensar antes de actuar, identificando metas concretas o resultados que se desean alcanzar, estipulando los plazos y los recursos requeridos. Diseñando planes consistentes para desempeñarse de manera de aprovechar las oportunidades y anular o disminuir las amenazas del entorno³².

La capacidad de planificación y organización se relaciona directamente con la capacidad de fijación de metas para el logro de los objetivos, la administración de recursos y tiempo y con la capacidad de trabajar en equipo.

En el proceso de planificación y programación, los objetivos son la expresión cualitativa de ciertos propósitos que se desean alcanzar con la realización de un plan, programa o proyecto. La meta es expresión cuantitativa de los deseos o propósitos del proyecto. En este sentido, una meta implica que ha de ser medible, alcanzable, realista, específica y acotada³³.

La capacidad de Administrar los recursos y tiempo que implica el proceso productivo de la microempresa, se enfoca en una planeación estratégica de los objetivos, recursos y estrategias considerados para la obtención del éxito, lo cual implica un manejo más eficiente de la unidad productiva, permitiendo minimizar el riesgo presente en el ambiente.

En último lugar se establece que el trabajo en equipo implica la capacidad de colaborar y cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos: Lo opuesto a hacerlo individual y competitivamente³⁴.

32 OP Cit 14.

33 Anónimo (s.f). *Características Emprendedoras Personales*. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de www.infomipymehonduras.com/uploaded/content/category/1150813462.doc.

34 Cámara Navarra de Comercio e Industria (2006). *Las 7 capacidades emprendedoras fundamentales*. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de http://www.navactiva.com/es/documentacion/las-siete-capacidades-emprendedoras-fundamentales_24315.

En este sentido, las persona emprendedora *fija objetivos visibles al corto, mediano y largo plazo; muestra interés en fijar metas para la consecución de sus objetivos; da cuenta de poseer una capacidad de administrar los recursos económicos de manera eficiente; posee la capacidad de administrar el tiempo utilizado en función de su trabajo; mantiene registro y los emplea en la toma de decisiones; y colabora con su equipo de trabajo u ocupa su lugar si es necesario para terminar un trabajo.*

C8.- Búsqueda de información:

La información constituye un recurso necesario para la toma de decisiones, su búsqueda constituye una inversión para las personas emprendedoras, ya que con los datos, antecedentes y detalles identificados genera conocimiento respecto de un fenómeno; conocimientos que permiten reducir los riesgos e identificar nuevas oportunidades, evidenciando la curiosidad, afán de conocimiento, la observación y la indagación de las personas emprendedoras.

De este modo, el emprendedor *toma en consideración oportunidades de adquirir nuevos conocimientos en relación a materias que le competen y que son pertinentes a su trabajo; y personalmente investiga sobre materias que son de su interés para la realización de su trabajo.*

C9.- Orientación al Cliente:

Es la sensibilidad demostrada por el sujeto en relación con las necesidades o exigencias que un conjunto de clientes potenciales, externos o internos, pueden requerir en el presente o en el futuro. No se trata tanto de una conducta concreta frente a un cliente real, sino de una actitud permanente a atender las necesidades del cliente para incorporar este conocimiento a la forma específica de planear actividades³⁵.

35 De La Cerda Gubler, R., Romero Rivera, E y Fischer González, M (2005). *Levantamiento de un perfil de competencias en microempresarios de familias Puente de la Comuna de Viña Del Mar, Beneficiarios del Programa de apoyo a actividades económicas de FOSIS del año 2003.* Seminario de Título para optar al Grado de Licenciado en Psicología y Título de Psicólogo. Universidad de Valparaíso. Valparaíso. Chile.

En este sentido, el emprendedor *manifiesta una actitud cordial hacia sus clientes; se adecua a las necesidades de sus clientes; y se preocupa por satisfacer las necesidades de sus potenciales clientes.*

C10.- Exige eficiencia y calidad:

El agente emprendedor se esmera por mejorar³⁶ el uso y administración de los recursos, complementado con la búsqueda de reducir el costo para el logro de los objetivos. Asimismo, busca la calidad³⁷ del servicio que ofrece, entendiendo esta como la orientación a la satisfacción de las expectativas de sus beneficiarios.

De este modo, el emprendedor se preocupa de hacer un buen uso de los recursos con relación al logro de un objetivo determinado; y toma acción para garantizar que se cumplan o se excedan normas de excelencia.

C11.- Persuasión:

El termino persuasión es la búsqueda de estrategias para influenciar a otros. Es una capacidad clave en la consecución de los objetivos que toda empresa debe plantearse.³⁸

Por otra parte persuasión es la capacidad para encantar y/o seducir a un cliente para que éste adquiera un producto/servicio que responde o satisface una necesidad. También incluye la capacidad de buscar ayuda de un tercero para cumplir este rol, cuando el individuo tiene conciencia de no poseer esta habilidad³⁹.

De este modo, la persona emprendedora *se vale de estrategias deliberadas para influenciar y persuadir a otros con relación al producto o servicio que responde o satisface una necesidad del cliente.*

36 Op Cit 16

37 Op Cit 20

38 Op Cit 21

39 Op Cit 11

D.- Emprendimiento y entorno:

El entorno juega un rol fundamental al momento de emprender, ya que conlleva apoyo y oportunidades que contribuyen a que el emprendimiento se desarrolle de forma exitosa. Se considera como factor relevante del entorno en el cual se desenvuelve el emprendedor, la familia y la comunicación y generación de redes sociales, que implican una vinculación con Programas de Fomento Productivo y la generación de relaciones estratégicas.

D1.- Aspectos familiares:

En nuestro país la familia es el núcleo de la sociedad, de ahí la importancia que posee la familia en el apoyo otorgado en las actividades microempresariales; “Es evidente que el empresario necesita de un fuerte apoyo durante la fase de creación de la empresa. Este puede manifestarse no sólo en el consejo de las personas en su entorno con experiencia empresarial, sino también a través del aprendizaje de roles y apoyo social”.

❖ Apoyo familiar:

Se refiere al nivel de apoyo o soporte, sustento, respaldo y apoyo emocional, instrumental o material que una persona recibe de parte de los miembros de su familia. Este apoyo se traduce en que el individuo ve en su familia un espacio que lo contiene y respalda moral y emocionalmente, en el que logra satisfacer sus necesidades y compartir intereses, objetivos y sueños⁴⁰.

40 Mansilla Sandoval, N. E. (2005). *Capacidades emprendedoras de las mujeres rurales para el desarrollo del Agroturismo en la X Región de Los Lagos*; Seminario de Título para optar al Grado de Magister en Desarrollo Rural. Facultad de Filosofía y Humanidades, Escuela de Graduados. Universidad Austral de Chile. Valdivia. Chile.

❖ **Compromiso familiar:**

Con relación al compromiso familiar con la microempresa, este es visto como la voluntad de dedicación intensa y prolongada, la cual lleva a todos los miembros de la familia a entregarse, autoexigirse y retarse para conseguir el bien conjunto. Cuando el compromiso se pierde, sobrevienen en su lugar, la desunión y la abstención, lo cual debilita a la familia y por consiguiente a la microempresa, con lo que disminuyen sus probabilidades de éxito.

En este sentido, el emprendedor cuenta con el apoyo de su familia para el logro de sus objetivos; y existe compromiso de parte del grupo familiar en la consecución de los objetivos planteados.

D2.- Comunicación y generación de redes de apoyo:

Se entiende como la capacidad de generar estados de ánimo positivos en las personas de su entorno que se traduzcan en compromisos de apoyo para el desarrollo de sus proyectos o negocio. Es capaz de establecer vínculos con personas e instituciones que aporten a su progreso. Se manifiesta a través de técnicas de comunicación efectiva.

Como ejes centrales para el logro de una comunicación eficaz y la generación de redes de apoyo, se consideran fundamentales la vinculación con Programas de Fomento Productivo y la Generación de Relaciones Estratégicas.

Se entenderá como vinculación con Programas de Fomento Productivo la búsqueda constante de apoyo en Programas que trabajan en favor del emprendimiento, como una forma de buscar las oportunidades existentes, que contribuyan al logro de sus objetivos.

La generación de relaciones estratégicas consiste en actuar para establecer y mantener relaciones comerciales cordiales, recíprocas y

cálidas, así como establecer redes de contactos con distintas personas en pro de mantener y mejorar las condiciones de su unidad productiva.

De este modo, la persona emprendedora se preocupa por buscar redes de apoyo con el fin de mejorar su microempresa; desarrolla y mantiene una red permanente de colaboración mutua; y usa personas claves como agentes para alcanzar sus propios objetivos.

E.- Emprendimiento y Desarrollo Local

La actitud emprendedora favorece al desarrollo permitiendo a los individuos aumentar sus capacidades y oportunidades. Favoreciendo especialmente a los procesos de desarrollo local.

El concepto de Desarrollo Local⁴¹ según Albuquerque es el proceso que mejora la calidad de vida, superando las dificultades por medio de la actuación de diferentes agentes socioeconómicos locales (públicos y privados), con recursos endógenos y fomentando el aumento de capacidades.

El desarrollo local busca aumentar las capacidades individuales y de la comunidad a partir de lo que el territorio posee, tiene que ver con partir de las cualidades endógenas del lugar e intentar fomentar y potenciar sus aspectos positivos, superando las dificultades y limitaciones que pueda haber en dicho territorio.

El desarrollo local es humano, porque además del progreso material busca el progreso espiritual de los individuos particulares y de toda la comunidad. Es territorial, porque crece en un espacio que opera como unidad. También es multidimensional porque abarca diferentes esferas de la comunidad y es integrado, porque articula diferentes políticas y programas

41 Op Cit 12

verticales y sectoriales. El desarrollo local es sistémico, porque supone la cooperación de actores y la conciliación de intereses de diferentes ámbitos.⁴²

Por lo cual se menciona que el desarrollo local es un desarrollo endógeno. Y por ello resulta tan importante para el mismo, la existencia de cualidades emprendedoras en los individuos habitantes del territorio que busca desarrollarse.

En síntesis las aptitudes emprendedoras contribuyen positivamente en el desarrollo de un proyecto y en el de una comunidad. Esto último, a través de diferentes caminos: creación de empresas, generación de autoempleo, crecimiento de las empresas ya creadas y formación de redes sociales.

E.1.- Desarrollo local y Municipalidad

Frente a la importancia de potenciar el desarrollo local y por ende la capacidad emprendedora de sus habitantes, surge el rol de las Municipalidades en cuanto a la creación de estrategias de fomento productivo, permitiendo de esta manera contribuir a la economía de un determinado sector y a mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

La importancia de las administraciones locales, en el fomento productivo, está dada por la implementación de una política de desarrollo económico territorial, que incorpora nuevos planeamientos estratégicos basados en el mejor aprovechamiento de los recursos endógenos de los diferentes territorios y que descansa en una concepción más horizontal, cuyos objetivos traten de asegurar la innovación, la calidad y la flexibilidad requeridos en las actividades productivas territoriales, tratando de utilizar los recursos internos y externos, a fin, de constituir la institucionalidad para el Desarrollo Económico Local.

El desarrollo local constituye un proceso de transformación de la sociedad local, caracterizado por la expansión de la capacidad productiva, la elevación de los promedios de productividad y de ingresos por persona, la democratización en la toma de decisiones y el poder en general, todo ello

⁴² Op Cit 11

orientado prioritariamente al mejoramiento de las condiciones de vida de los miembros de cada sociedad local.

Los Municipios como legítimos organismos del gobierno local, son responsables en primera instancia de funciones vitales de interés inmediato o de primera necesidad para la comunidad, sin los cuales sería difícil el desarrollo y el bienestar de cada sociedad local. Sin embargo, en determinadas circunstancias las funciones de los Municipios pueden incrementarse (y mejorarse), aprovechando adecuadamente su legitimidad y poder de convocatoria, a fin de incorporar a otros actores y sectores sociales como elementos necesariamente involucrados en todo proceso perfilado al desarrollo local. En este sentido, el desarrollo de “lo local” constituiría el escenario propicio para la gestión asociada, para la generación de acciones participativas, asociativas y co-gestivas, pero simultáneamente el mismo desarrollo local sería el resultado o cristalización de la gestión asociada.

De acuerdo a la cercanía de las Municipalidades con los habitantes de un determinado sector y a la importancia de contribuir al desarrollo local, se fomenta el emprendimiento, como una estrategia de desarrollo local, debido a que aumenta la empleabilidad y mejora las condiciones de vida de sus habitantes.

F.- Emprendimiento y microempresa

El término emprendimiento ha comenzado a ser muy utilizado a nivel mundial, ya que en las últimas décadas se ha vuelto de gran importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos, ya que se considera que las iniciativas emprendedoras permiten generar empleo, en un mundo que se está caracterizando por constantes crisis económicas, que dejan en constante incertidumbre a la población, debido a la inestabilidad que estas situaciones provocan en el empleo, por lo que el fortalecimiento de iniciativas emprendedoras permite paliar de alguna manera los vaivenes de la economía.

En la actualidad se ha ido desarrollando una “cultura emprendedora”⁴³, que otorga nuevas posibilidades para la generación de empleos y el mejoramiento de la calidad de vida, debido a que el emprender ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, debido a que de manera generalizada se considera que el crear un negocio, es una opción de obtener un ingreso propio y mejorar sus condiciones de vida. Es por ello que en su mayoría los gobiernos a nivel mundial, han establecido programas de apoyo a emprendedores, para ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva, ya que según la OIT⁴⁴ no está totalmente clara la capacidad de la economía para generar suficientes empleos, incluso en condiciones de crecimiento económico. En estas circunstancias, el peligro del "crecimiento sin empleo" ha llevado a examinar con renovado interés la eventual potencialidad que tendría el sector microempresarial para generar puestos de trabajo productivos a un ritmo más acelerado que el resto de la economía, considerando que estas contribuyen a fortalecer el desarrollo local, la superación de la pobreza, disminuir el desempleo, que en definitiva implica un desarrollo para el país.

En el contexto económico actual la necesidad de innovar, generar riqueza y desarrollar el potencial creativo se empieza a asociar con mayor fuerza a la creación de micro y pequeñas empresas, esto en un contexto de búsqueda de independencia económica y desarrollo humano a través de una economía libre que trascienda la concentración monopólica de grandes empresas, debido a que se considera que el microemprendimiento es parte importante de la reactivación económica de un país, que brinda trabajo a la población.

El microemprendimiento en Chile, es una realidad imperante, que ha comenzado a surgir rápidamente como una alternativa para el desarrollo y crecimiento económico y social del país.

43 Op Cit 5

44 Valenzuela, M. y Venegas S. (2006). *Mitos y realidades de la microempresa en Chile: Un análisis de género*. Centro de Estudio de la Mujer. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/1218.pdf>.

2.- SEGUNDO EJE TEMATICO: MICROEMPRESAS EN CHILE

A.- Aspectos generales de la microempresa:

La microempresa como tal no es un tema reciente, se ha ido desarrollando desde hace bastante tiempo como una forma de lidiar contra el desempleo o bien como una transición desde el trabajo dependiente al independiente, en pro de mejorar las condiciones de superación de las personas y sus familias. Sin embargo, el concepto, tanto a nivel nacional e internacional se instala con mayor fuerza en los años 90 siendo consideradas como unidades económicas de pequeña escala. Cabe considerar, que anterior a esto la microempresa era considerada bajo una serie de denominaciones que correspondían al origen histórico o al sector en donde se produce su aparición. Con esto se hace referencia a denominaciones como: Taller artesanal, sector informal urbano, trabajo independiente, pequeños emprendimientos, trabajo marginal, economía de subsistencia, entre otros. Designaciones que en nuestro país se hacen sentir más fuertemente después de la acción emprendida por la dictadura militar (1973-1990) por las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) (Radovic, 2005).

La definición más utilizada en el país para definir el sector microempresarial corresponde a la establecida por Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS). Esta definición considera como microempresa a aquellas empresas que:

- Tienen como máximo nueve empleados en total, tanto remunerados como no remunerados, incluyendo al propio microempresario y a sus familiares que trabajen con él (para el caso de los programas de capacitación y asesoría, el umbral de número de empleados se disminuye a siete).
- En promedio tienen ventas mensuales menores a UF 200 (para el caso de los programas de capacitación y asesoría, el umbral de ventas mensuales se disminuye a UF 150) y ventas anuales menores a 2400 UF.

- Tienen activos fijos menores a UF 500.

Esta definición cuenta con la clasificación del Servicio de Impuestos Internos (SII), que considera a las microempresas según su nivel de ventas y de la Encuesta de Caracterización económica (CASEN), que las considera según la cantidad de trabajadores, parámetros que son utilizados en el documento Situación de la Micro y pequeña empresa en Chile 2010, realizado por SERCOTEC Y OIT, detallado a continuación que incluye a las pequeñas, medianas y grandes empresas:

Tabla N°3: Clasificación según ventas y número de trabajadores

Tamaño	Ventas anuales (UF)	Empleadores
Micro	0,1 a 2.400	1 a 9
Pequeña	2.401 a 25.000	10 a 49
Mediana	25.001 a 100.000	50 a 199
Gran Empresa	Superior a 100.0001	200 y más

Fuente: Situación de la Micro y pequeña empresa en Chile (SERCOTEC y OIT, 2010), sobre la base del SII y CASEN.

B.- Situación de la microempresa en Chile

A comienzos de los años noventa, Chile pasa de una etapa de apoyo socio político a un estado de financiamiento de programas de promoción socio económico con un importante protagonismo del aparato del Estado. Así mismo, la presencia de Organismos Internacionales que financian programas gubernamentales permite incorporar a la microempresa en el diseño de políticas públicas.

En 1990 a través de la Encuesta Casen, el Estado incorpora oficialmente esta categoría ocupacional y en 1994 con el fin de proceder a la formalización de las microempresas, el MIDEPLAN propone una estratificación en base a tres factores: Número de trabajadores, monto de capital y nivel de ventas (Radovic, 2005)

La microempresa en los últimos años comenzó a ser percibida como la dimensión de un sector económico, social y político de la sociedad que insertado en su aparato productivo era capaz de generar empleos. Siendo considerada un protagonista de la reactivación económica del país en situaciones de crisis, ya que además de generar empleos, se considera un dinamizador de la economía del país.

❖ Datos descriptivos

De acuerdo a los datos disponibles en un documento realizado por SERCOTEC y OIT sobre la situación de las micro y pequeñas empresas en Chile 2010, se pretende abarcar la real magnitud así como el posicionamiento que posee actualmente la microempresa en la economía chilena; pero también resulta relevante señalar el elemento democratizador que ella representa, ya que desde el retorno de la democracia los recursos para fomento aumentaron 2,5 veces. En 2009 el sector público puso a disposición de las empresas 407.844 millones de pesos, representando el 2% del total del Gasto público. En el periodo 2005-2009 entre 49% y 59% de los recursos para el fomento productivo fue destinado a la micro y pequeña empresa. Se menciona además que recursos para fomento productivo aumentaron en 195% entre 1990 y 2009 y en 37% entre 2005 y 2009.

Esto lleva consigo el reconocimiento de la MIPE como agente económico y su incorporación en las políticas públicas y en la banca privada, dando cuenta que es un sector que surge a partir del propio esfuerzo y con la solidaridad de agentes externos, teniendo hoy una incidencia decisiva en el empleo.

- Magnitud de la microempresa en Chile: En Chile existen más de 1,5 millones de micro y pequeñas empresas formales e informales. De esto aproximadamente el 54% corresponde a empresas formales y el resto se encuentran en la informalidad. Además la MIPE constituye el 96% de las unidades económicas formales. El resto corresponde a la mediana empresa con un 2,2% y a la gran empresa con un 1,1% (SERCOTEC y OIT, 2010)

Tabla N°4: Distribución por tamaño de las empresas formales en Chile.

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%
1999	545.516	82,69	94,478	14,32	639.994	97,01
2000	555.759	82,49	97,548	14,48	653.307	96,97
2001	565.469	82,47	99.240	14,47	664.709	96,94
2002	580.556	82,31	103,132	14,62	683.688	96,94
2003	587.565	82,01	106.463	14,86	694.028	96,87
2004	588.015	81,38	110.413	15,28	698.428	96,66
2005	581.720	80,28	116.802	16,12	698.522	96,40
2006	586.464	79,81	120.863	16,45	707.327	96,26
2007	587.200	78,77	128.493	17,24	715.693	96,01
2008	588.404	78,26	132.426	17,61	720.830	95,88

Fuente: Situación de la Micro y pequeña empresa en Chile (SERCOTEC y OIT, 2010), sobre la base del SII.

- Ocupación laboral de la microempresa: Por sus características tecnológicas, la micro y pequeña empresa es intensiva en mano de obra, lo que significa que, para un mismo nivel de producción, es capaz de generar más empleo que las empresas de mayor tamaño. Este hecho transforma al sector en uno de los mayores empleadores a nivel nacional. Se consideran responsables del 58% de la ocupación privada y al 49% de la ocupación total en Chile, representando el 96% de las empresas del sector formal, alcanzando 684 mil unidades productivas en el año 2004, proporcionando más de 3,2 millones de empleos al año 2006.

Tabla N°5: Estructura del empleo por tamaño de empresa, año 2006

Tamaño	TCP ⁴⁵	POE ⁴⁶	Empleados Remunerados	Familiar Remunerado	Total	%
Microempresa	1.289.787	146,130	811.510	53.270	2.300.697	41,34
Pequeña Empresa	71	33.268	886.739	762	920.840	16,54
Subtotal Mipe	1.289.858	179.398	1.698.249	54.032	3.221.537	57,88

Fuente: Situación de la Micro y pequeña empresa en Chile (SERCOTEC y OIT, 2010), sobre la base del SII.

De acuerdo a la tabla anterior es posible observar que las MIPES generan el 57,88% del empleo por categoría ocupacional, lo cual refleja la relevancia de este sector empresarial en el desarrollo económico y social del país.

En las microempresas en situaciones de crisis, se observa que la cantidad de despidos es menor a la de medianas y grandes empresas. El porcentaje de empresas formales que debieron despedir trabajadores como medida para enfrentar la crisis, es de 19,8% para las micro y de 19,1 para las pequeñas empresas, en comparación al porcentaje de medianas y grandes empresas que desvincularon a trabajadores en la misma época era de 28,4% y 27,8% respectivamente.

- Participación en sectores económicos: En Chile las micro y pequeñas empresas presentan una alta heterogeneidad, participando en distintos sectores de actividad económica, operando en zonas urbanas y rurales, con distintas funciones de producción, pero con mayor incidencia en aquellas de menores de barreras de acceso, tales como el comercio.

Tabla N°6: Distribución sectorial y por tamaño de las empresas formales, 2008

45 TCP (Trabajadores por cuenta propia)

46 POE (Patrón o empleador): Persona que dirige su propia empresa y que contrata los servicios de uno o más trabajadores a cambio de una remuneración.

Rubro	Micro	Pequeña
Agricultura y pesca	59.314	13.581
Minería	2.269	1.192
Industria	43.322	13.578
Electricidad, gas y agua	964	376
Construcción	30.003	11.999
Comercio y hotelería	265.347	42.932
Transporte	60.952	11.334
Servicios financieros	74.025	26.199
Servicios personales y sociales	51.679	11.233
Sin clasificar	529	2
Total	588.404	132.426

Fuente: Situación de la Micro y pequeña empresa en Chile (SERCOTEC y OIT, 2010), sobre la base del SII.

El cuadro anterior refleja que las mipes se concentran en cuatro sectores: El sector comercio cuenta con un 43%, lo sigue el sector de servicios con un 23%, por último luego el sector transporte y agrícola con un 10%.

- **Presencia regional:** Las mipes se encuentran distribuidas a lo largo de todo el territorio nacional a diferencia de las medianas y grandes empresas, que se concentran mayoritariamente en la Región Metropolitana, Bio Bio y Valparaíso, es por ello que se considera que la productividad, competitividad y calidad del trabajo de las microempresas son factores claves en el desarrollo económico local y la promoción del empleo en territorios. La sustantiva presencia regional de las microempresas la hace ser un sujeto interesante para las políticas de carácter nacional, con las que se pretende llegar a todos los puntos del territorio.

En este sentido, la *densidad de empresas*, en el año 2008 era de 35,5 microempresas formales por cada mil habitantes como promedio nacional, a nivel regional era de 37,1 microempresas. En relación a lo anterior, se

constata que la distribución de las microempresas por región es más uniforme que la de las medianas y grandes empresas que se concentran en la Región Metropolitana. De ahí se puede concluir que la productividad y la competitividad de las microempresas son factores clave en el desarrollo económico local y la promoción del empleo en los territorios.

- Microempresa y situación de pobreza: La tasa de pobreza de los ocupados en las microempresas descendió al pasar del 10,8% en el año 2003 a 7,6% en 2006. En el mismo año 2006 la tasa de pobreza a nivel nacional era de 13,7%.

Tabla N°7: Evolución de la situación de la pobreza en la microempresa

Situación	1996	%	2000	%	2003	%	2006	%
Indigente	74.314	3,2	60.669	2,9	51.301	2,3	32.163	1,4
Pobre (no indigente)	281.807	12,1	233.560	11,0	193.733	8,5	143.072	6,2
Pobreza	356.121	15,3	294.209	13,9	245.034	10,8	175.235	7,6
No pobre	1.971.403	84,7	1.829.359	86,1	2.030.996	80,2	2.125.287	92,4
Total	2.329.520	100,0	2.163.828	100,0	2.278.030	100,0	2.300.522	100,0

Fuente: Situación de la Micro y pequeña empresa en Chile (SERCOTEC y OIT, 2010), sobre la base CASEN 1996, 2000, 2003,2006.

❖ Principales limitaciones y obstáculos

Los problemas centrales a los cuales se ve enfrentado el sector son los siguientes:

- **Escasa y decreciente participación en las ventas totales y en las exportaciones.**

Se observa una creciente concentración de las ventas en las medianas y grandes empresas a lo largo del tiempo, donde la participación de las MIPES formales en las ventas totales del país ha descendido de 10,2% en 2005 a 7,8% en 2008, tendencia a la baja que viene desde 1999. Además existe un decrecimiento en la participación relativa de las MIPES en las exportaciones, aunque un crecimiento en términos absolutos. Cabe destacar que es difícil pesquisar el valor real de las exportaciones de las Mipes, ya que una parte importante de ellas no se hace en forma directa sino a través de terceros, las cuales son consideradas exportaciones indirectas. El 0,4% de las microempresas *exportan directamente* y el 2,4% de las pequeñas, y todo el resto de las mipes lo realiza de forma indirecta.

- **Poca calificación, bajas remuneraciones y desprotección.**

A través de los datos obtenidos en la Encuesta Casen 2006 es posible describir las condiciones de salud, previsión, nivel educacional e ingresos.

El nivel de educación promedio del sector microempresarial alcanza a la enseñanza media incompleta (11 años), existiendo tan sólo un 19% que cuenta con más de 12 años de estudio.

En cuanto a las remuneración según la Encuesta CASEN 2006 se registra que el 53% de los ocupados de la microempresa recibía ingresos menores a dos salarios mínimos al mes y un 21%, inferior a un salario mínimo. En la CASEN de 2003 estas proporciones eran 54% y 25%, respectivamente, reflejando un leve mejoramiento en el tramo inferior.

Respecto de la protección en salud, la mayoría depende del sistema de salud público. En 2006, solamente un 9% de los ocupados en la microempresa cotizaba en Isapres. El 34% de los ocupados accedían al sistema de salud público mediante el co-pago de la atención médica y el 40%

por su situación de indigencia o pobreza recibía atención gratuita financiada íntegramente por el Fondo Nacional de Salud.

En cuanto a previsión social la gran mayoría no cotiza y no tiene previsión. En efecto, el 76% de los microempresarios no cotiza en ninguna AFP, cuya razón es la no obligación de cotizar, según la Encuesta Casen 2006.

- **Tasas de interés muy superiores a las de otras empresas.**

Uno de los aspectos que ha evidenciado la actual crisis financiera es la diferencia en el costo del crédito y la dificultad de acceso que experimenta el sector. El costo del crédito efectivamente es muy alto para el sector Mipe, el cual accede a tasas de interés muy cercanas a la tasa máximo convencional.

Los bajos montos de los créditos con que operan las micro y pequeñas empresas tienen como consecuencia principal que las empresas del sector, pagan a los bancos interés más altos que las empresas de mayor tamaño. En efecto, el sistema financiero ofrece tasas menores mientras mayor sea el monto de recursos involucrados en la transacción.

La *brecha de la tasa de interés cobrada a microdeudores* ha aumentado con respecto a las tasas cobradas a medianas y grandes empresas de 19 a 29 puntos porcentuales desde el 2005 al 2009. Similar situación ha sucedido en el caso de los *pequeños deudores* en que la brecha de tasa de interés se ha incrementado de 10 a 17 puntos porcentuales, en el mismo período.

En términos absolutos, si bien el costo del crédito ha subido en el período para los *microdeudores* (28% a 36%) y para los *pequeños* (18% a 19%), es mucho más pronunciada para los primeros.

- **La mitad de los microempresarios pertenece al sector informal.**

Del porcentaje de microempresas, en su mayoría no se encuentran formalizadas, lo que lleva a que estas unidades productivas se encuentren en precarias condiciones, que impiden de alguna manera su crecimiento y desarrollo. Considerando que para muchas de las MIPES significa una manera de subsistir sin incurrir en costos asociados a la formalidad.

Un 43,3% de las MIPES no se encuentran formalizadas, de las cuales en su mayoría corresponde a microempresas, existiendo más de 805 mil empresas informales, superando a las formales, que al año 2008 contaba con 721 unidades productivas, aunque se han comenzado a realizar esfuerzos para mejorar las condiciones de las microempresas, estos no han reflejado totalmente los efectos esperados, ya que aún existen unidades productivas pequeñas en la informalidad, con escasas posibilidades de prosperar en el tiempo, teniendo presente que en la actualidad se consideran un factor clave para la economía.

Ante el porcentaje de empresas informales, se menciona que al año 2006 la tasa de creación de microempresas era de 14,4 % y de la pequeña empresa 4,4%, en comparación con una tasa de creación de gran empresa de 1,5%, pero a pesar de ello las mayores tasas de destrucción también corresponden a las microempresas, resultado que sugiere que gran parte de los nuevos entrantes en este estrato no sobreviven en el tiempo. Sólo el 46% de las microempresas que iniciaron operaciones hace siete años atrás (1999) permanecen activas siete años después (2006) Es por ello que se han establecido estrategias a favor a las mipes, para que de esta manera cuenten con mayores herramientas que impidan su destrucción en el tiempo, lo cual se debe mayoritariamente a la falta de recursos y oportunidades para su formalización.

- **Reducido acceso a la capacitación.**

El acceso restringido a la capacitación técnica y de gestión, son una barrera enorme para elevar la productividad del sector. Según el estudio Contexto internacional de las instituciones de microfinanzas y mejores

prácticas de la industria (2009) del Centro de Gestión del Conocimiento, un 76% no ha recibido capacitación.

La cobertura de los programas de capacitación en el segmento específico de la micro y pequeña empresa es relativamente bajo, ya que el gasto público destinado a capacitación se concentra con mayor fuerza en las grandes y medianas empresas.

- **Retraso en acceso a las tecnologías de información y comunicaciones.**

El acceso y conocimiento de estas tecnologías es muy bajo, impidiendo su uso para potenciar emprendimientos, especialmente en cuanto a redes de comercialización, adquisición de conocimientos disponibles en la red, realización de trámites, disminución de costos de comunicación, etc.

La brecha digital, especialmente en el caso de la microempresa, es grande y constituye un importante desafío. Un 64% de éstas no tiene computadores y por lo tanto no está accediendo a Internet, a trámites en línea y menos aún, a software básicos de administración, o especializados en apoyo a la producción, de gestión de proveedores, etc. En la pequeña empresa la situación de tenencia de computadores difiere bastante respecto a la microempresa, pero su aprovechamiento en la gestión y en la producción todavía es muy bajo.

- **Asociaciones muy débiles.**

La debilidad de las organizaciones de micro y pequeños empresarios les resta capacidad de representación e influencia para alcanzar metas que les faciliten su desarrollo. Aunque en los últimos años ha surgido una mayor participación de los dirigentes sindicales, lo cual se ve reflejado en su participación en la instancia de diálogo social creada para enfrentar la crisis, el Acuerdo Nacional por el Empleo, lo cual es considerado un hecho inédito en el país hasta esa fecha.

A pesar de las problemáticas que presenta la MIPES, cuenta con cifras alentadoras, que permiten considerarla un dinamizador de la economía del país, que juega un papel importante en estabilizar la situación del empleo en contextos de crisis, lo cual ha llevado a que surjan políticas de apoyo para el crecimiento y desarrollo de estas empresas de menor tamaño.

La base empresarial chilena está constituida esencialmente por los pequeños y microempresarios, por lo que se considera que con políticas eficientes de desarrollo productivo pudieran influir de modo decisivo en el desarrollo futuro de los emprendimientos nacionales (Andrade, 2009).

❖ **Políticas de Gobierno en apoyo a las micro y pequeñas empresas**

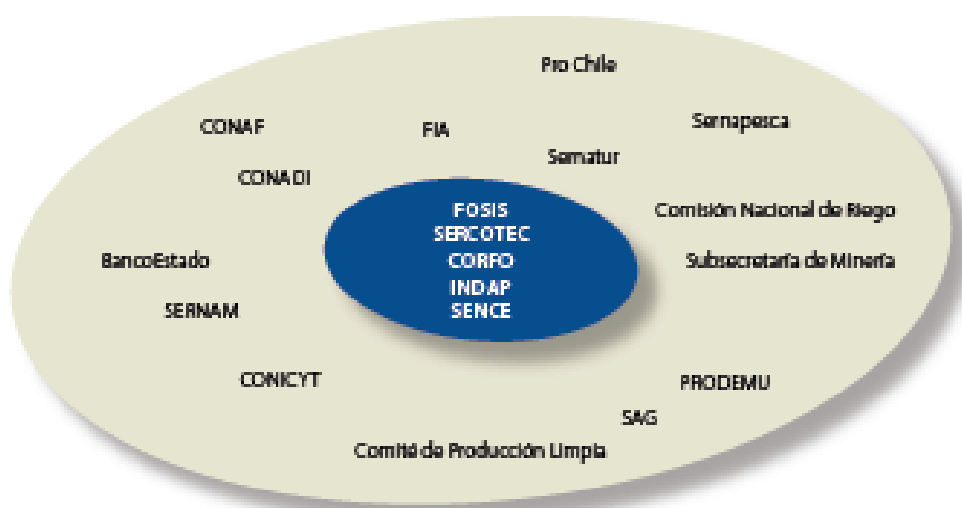
En los últimos años se ha manifestado un gran interés en fortalecer a las empresas de menor tamaño, debido a su importante participación en la economía nacional, donde los gobiernos han establecido políticas orientadas a mejorar las condiciones que presentan estas unidades productivas, considerando el gran potencial que poseen, así como también las diversas limitaciones a las cuales se ven enfrentadas las micro y pequeñas empresas.

El Gobierno de Michelle Bachelet mantuvo un fuerte compromiso con las empresas de menor tamaño y con el impulso al emprendimiento en el país, teniendo como desafío la creación de un tejido empresarial más amplio e inclusivo, en que los emprendimientos de menor tamaño pasaran a jugar un papel más relevante en el crecimiento y desarrollo económico, ya que se considera que para que el país siga creciendo sostenidamente, de forma tal que los beneficios lleguen de forma más equitativa, ya no basta con la fortaleza y el dinamismo exhibido por las grandes empresas, debido a que se considera la necesidad de que las empresas de menor tamaño puedan erigirse en un pilar y motor insustituible del crecimiento económico del país, lo cual se vio reflejado en la crisis que enfrentó el país. A raíz del compromiso establecido con las empresas de menor tamaño, se comenzó a fortalecer las iniciativas de fomento productivo junto con un mejor acceso al financiamiento de las Mipes. Logrando una mayor coordinación de la red de fomento, especialmente en la implementación y supervisión de los instrumentos y servicios a disposición de las empresas. La innovación y el

acceso al financiamiento para la innovación han sido ejes centrales en las políticas de fomento productivo durante los años 2006-2010.

La Red de Fomento Productivo está formada por las diferentes instituciones públicas que disponen de servicios e instrumentos para fomentar y apoyar la creación y el desarrollo de las empresas del país, especialmente aquellas de menor tamaño. La Red de Fomento Productivo es coordinada por el Ministerio de Economía y está integrada por 22 instituciones públicas que ofrecen servicios e instrumentos de apoyo para todas las áreas productivas a lo largo del país.

Esquema N°4: Red de Fomento Productivo



Fuente: Gobierno de Chile; Subsecretaría de Economía

A partir de los últimos años se han comenzado a llevar a cabo iniciativas en beneficio de las empresas de menor tamaño, destacando el área financiera, con progresos importantes en la bancarización de empresas, a través del acceso a los servicios financieros para las microempresas. También el fortalecimiento y perfeccionamiento de los sistemas de garantía, la aparición de financiamiento a largo plazo y para emprender. Además de la creciente participación de las micro y pequeñas empresas en los programas de fomento productivo. Además se han otorgado mayores ingresos dirigidos a la asesoría y capacitación, transferencia tecnológica, entre otros.

En el ámbito legal se han establecido iniciativas legales promulgadas que benefician a las empresas de menor tamaño, entre las cuales se encuentra el estatuto pyme, establecido como un marco regulatorio, con normas y regulaciones que toman en cuenta el tamaño de la unidad productiva; formalización de las microempresas familiares, ley de simplificación tributaria y los trámites simplificados para la creación de las empresas.

El 13 de enero de 2010 se promulgó la Ley que fija Normas especiales para las Empresas de Menor Tamaño (EMT), conocido como Estatuto PYME, que establece un marco normativo para la creación, desarrollo, fomento y término de actividad de estas empresas, reconociendo específicamente la necesidad de una regulación y fiscalización diferenciada para las pequeñas empresas con respecto a las grandes, dando cuenta explícitamente de distinciones de tamaño para un tratamiento más equitativo.

El 21 de Febrero de 2007 es promulgada la Ley 20.170 de Simplificación Tributaria y modificada por la ley 20.291 promulgada el 15 de Septiembre de 2008, la cual establece que las micro y pequeñas empresas contribuyentes pueden acceder en forma voluntaria a un sistema de contabilidad simplificada para efectos tributarios, con procedimientos que reconocen sus realidades propias derivadas de su tamaño, eliminando papeleos y trámites.

El 20 de Junio de 2007 se promulga la Ley 20.179 de Sociedades de Garantías Recíprocas, la cual crea sociedades que administran las garantías de que disponen las pequeñas empresas, mejorando las condiciones de utilización de éstas y con ello, sus posibilidades de financiamiento.

El 11 de Septiembre de 2006 fue publicado el D.S 998 de aclaraciones en boletín de informaciones comerciales. Este decreto promueve la aclaración de los antecedentes comerciales por parte de las empresas. A partir del presente año las deudas aclaradas no presentan costo para el deudor.

La Ley 20.130 de timbres y estampillas es promulgada el 7 de Noviembre de 2006 y modificada por la Ley 20.291 de estímulos al

crecimiento económico, promulgada el 12 de Septiembre de 2008, la cual exime del pago del Impuesto de Timbres y Estampillas a todas las reprogramaciones de crédito, de modo que quien se cambie de institución financiera para aprovechar una mejor oportunidad de crédito no tenga que pagar el impuesto dos veces.

La Ley 19.749 establece normas para facilitar la creación de microempresas familiares, siendo ésta definida como aquella que funciona en el hogar del microempresario o la microempresaria, en la que no trabajan más de 5 personas extrañas a la familia y que sus activos productivos no exceden las 1.000 UF. Esta Ley fue publicada el 25 de Agosto de 2001, la cual plantea que las microempresas familiares cuentan con las mismas obligaciones y facilidades que las microempresas en general.

Esta ley estableció un procedimiento simplificado para la autorización de funcionamiento de las microempresas que funcionan en el propio hogar del microempresario y las exceptuó del cumplimiento de requisitos como la zonificación y demás exigidos por las leyes en forma previa al otorgamiento de la patente municipal.

El 11 de Marzo de 2008 se promulga la Ley 20.255 que otorga acceso al seguro social contra accidentes del trabajo y enfermedades profesionales a empleadores de las empresas de menor tamaño y a trabajadores independientes. Además otorga subsidio a las cotizaciones previsionales de trabajadores jóvenes (de 18 a 35 años) con sueldos menores a 1,5 ingreso mínimo, que son altamente probables de ser contratados por pequeñas empresas.

El año 2007 el fomento productivo recibió nuevos impulsos con el plan Chile Emprende Contigo y con las medidas presidenciales para paliar la crisis económica (2009). Chile emprende es un plan integral impulsado en mayo de 2007 para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas. El cual constituye una forma de implementación de la política pública y un instrumento de apoyo territorial, colaborando con el posicionamiento de los

emprendedores y las MIPES como factor clave del desarrollo económico y social. El fortalecimiento y apoyo a este sector configura una de las maneras más efectivas de luchar en contra de la pobreza. En efecto, significa generar empleo y riqueza en la base de la sociedad chilena.

Entre el periodo 2006-2009 se han visto grandes esfuerzos para mejorar el manejo coordinado de los instrumentos de fomento a nivel territorial, destacándose la constitución de las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo (ARDP) que permitió fortalecer la coordinación del fomento productivo a nivel local, uniendo a todas las instituciones que contribuyen al desarrollo productivo de cada territorio.

Las MIPES más allá de su participación en la generación de empleo, son creadoras y redistribuidoras de la riqueza por excelencia, dándole continuidad a la Nación, ya que están presentes en todo el territorio nacional, sustentan aproximadamente el 70% del ingreso de los jefes/as de familia; dan el apresto laboral a la mayoría de los jóvenes que se incorporan al mundo productivo; son un espacio de trabajo para adultos mayores y jóvenes; a la mujer –que en la mayoría de los casos además de trabajar asume labores de hogar– le da la posibilidad de emprender; constituyen el potencial de desarrollo futuro de la economía chilena y finalmente, se plantea que no hay gobernabilidad democrática sin pequeñas empresas. (CONUPIA, 2010)

En definitiva, a pesar de las políticas orientadas al apoyo de la MIPE, se considera que existen desafíos pendientes que fortalezcan a este sector empresarial (SERCOTEC y OIT, 2010)

3.- TERCER EJE TEMÁTICO: MICROEMPRESA Y RURALIDAD

A.- Caracterización de la Microempresa Rural

A partir de los años 90 en América Latina comenzó a surgir el concepto de microempresa rural, como alternativa para aumentar el empleo y elevar los ingresos de los habitantes del campo, contribuyendo a la superación de la pobreza y por ende a mejorar la calidad de vida de estos. Lo cual permite considerar que las microempresas pueden representar, en un cierto contexto y a ciertas condiciones, un motor para el desarrollo rural. Esto surgió a raíz de la necesidad de muchas familias de autoabastecerse, trabajando la tierra, es por ello que se asocia primeramente a la microempresa rural con la agricultura.

En sus orígenes la concepción de ruralidad se encontraba espacial y socialmente alejada de lo urbano. Lo rural estaba asociado con lo tradicional, con la agricultura como actividad económica, y con un escaso desarrollo económico y comercial. Lo urbano, en cambio, se asociaba con los avances tecnológicos, las actividades industriales y el desarrollo económico. Se entendía, en un contexto semejante, que existía una supremacía de lo urbano por sobre lo rural, de la ciudad por sobre el campo, en sus acepciones más amplias.

A partir de los procesos de industrialización de la agricultura y la urbanización de las comunidades rurales, ligados al desarrollo de la globalización, se ha llegado a mencionar la transformación radical de la ruralidad tradicional, generando de esta manera una mayor interrelación con el medio urbano y a un creciente intercambio de bienes y servicios, que han permitido un mayor desarrollo de las localidades rurales, lo cual permite plantear que efectivamente existe un cambio en la ruralidad chilena, ya que en la antigüedad esta se encontraba en una posición cerrada, pasiva, con pautas socioeconómicas y valores propios, con una estructura social a partir de la propiedad de la tierra y con un comportamiento residual, que no permitían que estas comunidades fueran incluidos en el desarrollo.

El Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura plantea que es posible afirmar que las microempresas rurales podrían ser herramientas que permiten el desarrollo rural, en un territorio compuesto por actores sociales que poseen una cultura característica y por un escenario físico que genera recursos naturales que pueden ser empleados por los actores sociales para la satisfacción de sus necesidades. Sin embargo las microempresas rurales pueden generar sólo un número muy limitado de puestos de trabajo, número que tiene escaso significado en áreas densamente pobladas y con fuerte presión sobre la tierra. En cambio, tienen el potencial de funcionar como “dinamizadores” de las actividades ligadas directamente a la producción.

La microempresa es aquella unidad permanente de producción de bienes y servicios en el sector rural, capaz de generar valor agregado, en la que el empresario y su familia participan directamente en el proceso de producción, existe una escasa división técnica del trabajo y se labora en pequeña escala para el mercado introduciendo sistemas y equipos modernos de producción de tecnología intermedia.⁴⁷

La microempresa rural es capaz de convertir los factores del entorno en oportunidades gracias a lo que constituye su gran fortaleza: su flexibilidad, que le permite cambiar fácilmente de un producto a otro y de un sistema productivo a otro, gracias a que trabaja en pequeña escala y con tecnologías intermedias que no implican grandes inversiones ni instalaciones complejas de difícil readecuación en caso de cambios necesarios.

B.- Rubros de la Microempresa Rural

Debido a los cambios mencionados en sectores rurales, es que los rubros asociados a la microempresa rural han ido variando, por lo que no que la agricultura, ya no se desempeña como su único y principal rubro.

⁴⁷ Parra Escobar, E. (2000); *El impacto de la microempresa rural en la economía latinoamericana*, Agosto; Programa de Apoya a la Microempresa Rural y El Caribe PROMER, Bogotá. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de <http://www.revistafuturos.info>.

Dentro de los rubros, en los cuales se desempeña el microempresario rural, es posible distinguir 4 tipos⁴⁸, referentes ha:

a. Producción agropecuaria tecnificada para el mercado moderno:

Son explotaciones agropecuarias o grupos de explotaciones agropecuarias que se articulan a través de relaciones contractuales de coordinación horizontal o vertical con agentes comerciales cumpliendo con las condiciones de calidad, homogeneidad, cantidad y oportunidad de entrega del mercado. Se ubican aquí los proyectos tecnificados de producción de hortalizas, frutas, yerbas aromáticas, aves, etc.

b. Comercialización:

Son unidades empresariales surgidas de la integración de unidades agropecuarias con el fin de adquirir insumos o de comercializar sus productos llegando al mercado con la oportunidad, las cantidades y los requisitos de calidad y homogeneidad exigidos por éste, condiciones que les permiten agregar valor y retener parte del valor agregado a la producción primaria. Se ubican aquí los proyectos asociativos de comercialización que agregan ofertas importantes y que añaden a la producción primaria el valor de las actividades de postcosecha como selección, empaque y transporte, con miras a mercados modernos.

c. Agroindustria:

Son unidades empresariales surgidas por lo general de la integración de productores agropecuarios, con el fin de efectuar procesos agroindustriales de transformación o procesamiento de la producción primaria, con el objetivo de llevarla al mercado moderno con un nuevo valor agregado y reteniendo parte de éste. Se encuentran aquí los Derivados lácteos, Fibras vegetales: mimbre y paja.

48 Op Cit 34

d. Bienes o servicios no agropecuarios:

Son unidades empresariales conformadas por integrantes de la comunidad rural que no realizan actividades agropecuarias o no dedican a ellas todo su tiempo disponible, las cuales se dedican a realizar en la localidad actividades extraprediales de producción de bienes y servicios diferentes a la actividad agropecuaria. Aquí se ubican microempresas similares, por su actividad y organización, a las microempresas urbanas, que se dedican al comercio, la manufactura (madera, cuero, metal) y los servicios. Algunos de estos son específicos del área rural, como son los servicios que giran en torno al turismo, sea de tipo convencional, sea en las nuevas formas de turismo agrológico y ecológico.

C.- Dificultades que presenta el emprendimiento en zonas rurales.

C1.- Ruralidad

El concepto de ruralidad ha sido definido como vinculado a tres tipos de fenómenos: demografía o población, territorio y cultura. En lo demográfico, define “población rural” como aquella caracterizada por una baja densidad de población y un patrón de población disperso. En lo territorial, define los “espacios rurales” como aquellos vinculados a las actividades ‘primarias’ o ‘extractivas’ en la estructura productiva de una localidad o territorio. En lo cultural, define el estilo de vida “rural” como caracterizado por unos patrones valorativos y formas de comportamiento distintos a los de las grandes ciudades⁴⁹.

En la actualidad se habla de una resignificación de la ruralidad, en donde existen dificultades para delimitar claramente las diferencias de lo rural y lo urbano, por lo cual las acepciones establecidas para referirse al concepto de ruralidad han dejado de ser concebidas como propias de esta, debido a que las localidades rurales han dejado de ser planteadas como

49 Olivares Loyola. L y Hernández Aracena. R (2005). *¿Rurales o Urbanos? Aproximación al tipo de identidad existente entre los habitantes del sector rural – urbano de Pérez Ossa, Comuna de San Bernardo*. Tesis para optar al Título de Antropóloga Social. Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Antropología. Santiago. Chile.

localidades poco desarrolladas, orientadas a la agricultura, en donde las distancias impedían la conexión entre sus habitantes, existiendo además poca densidad de habitantes en el territorio.

Debido a los cambios establecidos en zonas rurales, se menciona que a través de un estudio realizado por la Subsecretaría de desarrollo regional y administrativo sobre ruralidad y municipio, se plantea que según el INE la ruralidad se clasifica por su nivel de ruralidad (no como rurales), existiendo comunas de: alta ruralidad, con un nivel de la población rural de más del 60%, mixta con un nivel de población rural entre el 40 y 60%, y con baja ruralidad (o urbanas) con un nivel de la población rural de menos del 40%. Desde aquí se establece que en el país existen 89 comunas con alta ruralidad; 70 del grupo mixto; y 189 de baja ruralidad.

Las imágenes del latifundio-minifundio, los fenómenos de migración campo-ciudad, el aislamiento territorial, y la importancia de la agricultura en la década de los años 60 y 70 dan paso a un medio rural de finales de siglo donde la emergencia de sectores económicos no agrícolas, como la artesanía, el turismo, la industria rural, la pequeña minería y la pesca artesanal han modificado el paisaje y están acompañados de un explosivo crecimiento de parcelas de agrado en las periferias rurales de ciudades medianas y grandes. En los últimos 30 años, ha aumentado progresivamente a nivel de la población rural la actividad económica no agrícola, asumiendo un rol relevante en la mantención económica de las familias rurales del país.

C2.- Realidad de las Comunas Rurales

A pesar de los relevantes cambios que se han producido en el espacio rural chileno, se siguen presentando como elementos permanentes en los últimos 50 años; pobreza, indigencia y falta de oportunidades para que los habitantes rurales se integren al desarrollo nacional, manteniendo así situaciones de desigualdad y miseria en muchos espacios del país a las que se suman los problemas de deterioro ambiental y degradación ambiental de los recursos naturales.

Según el Censo del año 2002, el 13,4% de la población vive en espacios rurales. De acuerdo a la Encuesta Casen 2006, un 12,3% de la población rural vive en condiciones de pobreza. Frente a estas cifras, se menciona que la pobreza rural ha disminuido en un 4,1% entre 2003-2006⁵⁰.

El precario y escaso empleo existente en las zonas rurales provoca la migración de un importante contingente de población, principalmente jóvenes, lo cual ha provocado una disminución y envejecimiento paulatino de la población rural en general. Considerando que entre los años 1990 y 2000, los ingresos medios del trabajo se incrementaron en un 53% en las zonas urbanas, con un total cercano a \$430.000, mientras que disminuyeron en un 2,6% en las zonas rurales, con un total cercano a los \$210.000 (CASEN 2000). Estos datos reflejan la tendencia desigual y asimétrica entre lo rural y lo urbano.

En materia de Fomento Productivo para el área silvoagropecuaria se hace referencia a INDAP, subsidiarios que por lo general han endeudado a los productores, además de establecer vínculos dependientes, que no han logrado éxito en la generación de desarrollo autónomo de las organizaciones usuarias, y para el resto de los habitantes rurales existen políticas focalizadas, asistenciales, compensatorias y minimalistas a través de Fondos de Inversión Social (FOSIS), que aportan recursos pequeños con fines sociales, buscando finalmente resultados en indicadores cuantitativos “macro” (reducción de pobreza, número de usuarios atendidos, PIB). Existiendo además intervenciones parciales desde organismos transversales (Ejemplo: Ministerios, SENCE) y regionales (Gobiernos Regionales). Por lo tanto a pesar de las constantes iniciativas para lograr mejorar las condiciones de vida de los habitantes de sectores rurales, esta situación provoca dificultades para lograr de forma sostenida el desarrollo local de estos territorios.

50 Pezo, Luis (2007). *Construcción del desarrollo rural en Chile: Apuntes para abordar el tema desde una perspectiva de la Sociedad civil*. Magister en Antropología y Desarrollo. Universidad de Chile. Rev. Mad N°17. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de http://www.revistamad.uchile.cl/17/pezo_05.pdf

Por otra parte, Apey y Delgado⁵¹ señalan que el gasto público rural en Chile, en el periodo 1996-2004 representó el 6,6% del gasto público nacional, observándose una tendencia a disminuir en relación a este último. La mitad de este gasto público rural ha sido destinado a Fomento Productivo, y el resto a servicios sociales (29%) e infraestructura (21%).

En definitiva, aún es preciso aunar esfuerzos para llegar de forma más efectiva a un desarrollo de estas localidades, debido a que el sector rural según Luis Pezo sigue siendo el medio geográfico más retrasado en cuanto a su integración al proceso de crecimiento socio-económico chileno.

C3.- Situación de la Microempresa Rural

En general, puede decirse que la mayoría de las experiencias de organización del sector informal definen a la Microempresa Rural como el conjunto de todas las pequeñas unidades productivas de bienes y servicios que operan con una escasa dotación de capital, con una muy baja productividad y con deficientes condiciones de trabajo, la mayoría de las veces al margen de las regulaciones estatales, insertas en mercados imperfectos en los que compiten muy marginalmente, con una muy escasa organización del trabajo, sin calificación empresarial y que generan escasos ingresos. Por otra parte, la Microempresa Rural presenta las siguientes características:

- Los ciclos de producción de estas unidades están estrechamente asociados a las necesidades básicas del productor y su familia, Operan con bienes de capital de “segunda mano”, por lo que su rendimiento es bajo y los costos de mantenimiento son sumamente altos. Como trabajan contra pedido, se abastecen de insumos en el mercado minorista, con lo cual el tiempo que se pierde en la compra es tiempo que se reduce en la producción. Además, los precios que pagan en el mercado minorista son superiores a los que obtendrían con mayoristas, si compraran volúmenes mayores. Por esto, con frecuencia, bajan la calidad de los insumos para competir en el precio,

51 Op Cit 37

lo que implica bajar la calidad del producto que ofrecen, y así se crean dificultades de colocación en el mercado.

- Al operar al margen de la protección estatal, o carecer de recursos, no reúnen los requisitos básicos para acceder al crédito público, terminando en el crédito personal del minorista, que además de ser costoso los encadena permanentemente.
- Los precios que fijan están también vinculados a las necesidades de ingreso que tengan en la coyuntura y casi siempre sin considerar la reposición del equipo o herramientas.
- Carecen de todo tipo de capacitación en gestión o en áreas sustitutivas de conocimiento de producción, mercadeo y diseño de productos. Los roles de trabajador, gerente, vendedor, cobrador, gestor y padre o madre de familia por ejemplo, se superponen en lo cotidiano, disminuyendo su tiempo productivo y la eficiencia económica de la unidad productiva.
- En cuanto a su forma de producción, en general es sobre pedido más que en serie, lo que se explica por la escasez de capital de trabajo para comprar insumos o productos, o la falta de acceso a fuentes de financiamiento para este mismo fin y la vulnerabilidad comercial, que no les permite arriesgarse a mantener stock para la venta.

D.- Experiencias de Microempresas rurales exitosas

Las microempresas presentan distintos problemas que impiden mayor productividad, mayores ingresos y tecnología, pero a pesar de ello surge interesante mencionar que se cuenta con registros de microempresarios rurales que han logrado éxito, en base a su capacidad emprendedora, a las oportunidades que se fueron creando para su éxito, a través de ayudas estatales, capacitación y las herramientas que les permitieron establecerse

con éxito con un determinado proyecto. Considerando además el entorno en el cual se desempeñan, el cual puede contribuir notablemente a que un microempresario triunfe con su unidad productiva.

En la Región de Coquimbo, Localidad de Villaseca, se encuentra una exitosa microempresa familiar Frutinar, cuyos productos corresponden a frutillas secas, mermeladas, vinagres y jugos naturales. A través del esfuerzo y buen trabajo de los microempresarios lograron establecer con éxito su emprendimiento en la Expomundorural. A través de la postulación al Servicio Rural Joven de INDAP quisieron innovar y cambiar sus cultivos de hortalizas a un rubro de frutillas. A través del esfuerzo han ido creciendo como microempresa familiar, incorporando maquinarias que contribuyen a entregar un mejor producto, considerando las necesidades de los clientes, capacitándose y postulando a proyectos para adquirir mayores herramientas que permitan ir desarrollándose con mayor éxito. Lo cual los ha establecido como microempresarios exitosos, con grandes capacidades emprendedoras que les ha permitido insertarse favorablemente en el mercado, debido al esfuerzo, trabajo, constancia y perseverancia.

Otro de los casos de éxito corresponde a una microempresaria de la Comuna de Quillón, Región del Bío-Bío, que a través de trabajo, responsabilidad y visión de futuro, fue perfilada como una microempresaria exitosa, al recibir el premio al “Cliente destacado” de Banco Estado Microempresas INDAP, el año recién pasado. Es dueña de una de las empresas campesinas más destacadas de la Región y de la Expomundorural realizada por INDAP, el año 2009, junto a su familia, cuyos rubros son producción agrícola y turismo rural. A través del esfuerzo y la perseverancia lleva trabajando 12 años en su microempresa, surgida a través de su capacidad emprendedora y de apoyos gubernamentales, que le ayudaron a establecerse con éxito en esa zona.



Universidad de Valparaíso
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



CAPÍTULO III

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

PRESENTACIÓN

En la actualidad la microempresa ha comenzado a ser percibida como un componente esencial en la economía del país, ya que constituye un factor clave para la generación de empleo, por consecuencia contribuye a la superación de la pobreza. Por otra parte se devela gran presencia a lo largo del territorio nacional, favoreciendo el desarrollo económico local de cada comuna.

En virtud de lo anterior, se estima conveniente realizar un estudio cualitativo sobre la realidad de las Microempresas en una comuna rural, que permita abordar las condiciones en que se desarrolla el emprendimiento a través de las percepciones de los propios sujetos. Este estudio surge a partir de la necesidad de realizar investigaciones que indaguen en las cualidades que poseen los emprendedores y en las circunstancias en las que se desempeñan, considerando que recurrentemente se han realizado investigaciones de tipo cuantitativa que no reflejan en profundidad esta realidad, enfocándose principalmente a factores negativos de este sector y no a las fortalezas que permiten su desarrollo con éxito.

Finalmente, se considera relevante realizar una investigación de tipo exploratoria-descriptiva, que permita la elaboración de un diagnóstico de la realidad comunal en cuanto a sus microempresarios, favoreciendo a la confección de líneas de acción, que apunten al fortalecimiento y desarrollo de los microempresarios de la comuna. De esta forma, sentar precedentes en cuanto a lo que conlleva emprender en una comuna rural.

1.- Definición situación a abordar en la investigación

Caracterizar a microempresarios (as) exitosos rurales de la Comuna de Olmué, de los Sectores Granizo, Narváez y Olmué Centro, según su capacidad emprendedora y los factores del entorno que contribuyen a su éxito, pertenecientes a la Comuna de Olmué.

2.- Pregunta de Investigación

¿Cuáles son las principales características emprendedoras que poseen los microempresarios (as) rurales que contribuyen a su éxito, en los sectores Olmué Centro, Granizo y Narváez, pertenecientes a la Comuna de Olmué?

¿Cuáles son los principales componentes del entorno que inciden en el éxito de microempresarios (as) rurales, de los Sectores Olmué Centro, Granizo y Narváez, pertenecientes a la Comuna de Olmué?

¿Cuáles son las percepciones de los microempresarios (as) respecto de las oportunidades que brinda un sector rural en relación al emprendimiento, de los Sectores de Olmué Centro, Granizo y Narváez, pertenecientes a la Comuna de Olmué?

3.- Objetivos de Investigación

Objetivo General:

Configurar un perfil de microempresarios(as) exitosos(as) rurales, de los sectores Olmué Centro, Granizo y Narváez, pertenecientes a la Comuna de Olmué, en base a su capacidad emprendedora y a la incidencia del entorno en su éxito.

Objetivos Específicos:

a.- Identificar la capacidad emprendedora de los microempresarios exitosos rurales, desde la perspectiva de sus características personales, de los sectores Olmué Centro, Granizo y Narváez, pertenecientes a la Comuna de Olmué.

b.- Describir los componentes del entorno, desde la perspectiva familiar, vinculación con programas de fomento productivo y relaciones estratégicas que contribuyen al éxito de los microempresarios rurales, de los sectores Olmué Centro, Granizo y Narváez, pertenecientes a la Comuna de Olmué.

c.- Describir la percepción de los microempresarios de los Sectores Olmué Centro, Granizo y Narváez, en relación a las condiciones en que se desarrolla el emprendimiento en Olmué como Comuna Rural.

4.- Objetivos de Intervención.

Objetivo General:

Proponer a la Organización Patrocinante de este estudio acciones orientadas a potenciar a los microempresarios de la Comuna de Olmué, en cuanto a su capacidad emprendedora, a la incidencia del entorno y a la formación y fortalecimiento de los microempresarios de la Comuna.

Objetivos Específicos:

a.- Sugerir a la Organización Patrocinante realizar acciones enfocadas a fortalecer la capacidad emprendedora de los microempresarios de la Comuna de Olmué.

b.- Plantear a la Organización Patrocinante estrategias de desarrollo orientadas a potenciar la incidencia de los componentes del entorno en microempresarios de la Comuna de Olmué en cuanto a la comunicación y generación de redes sociales.

c.- Exponer a la organización Patrocinante líneas de acción que les permita contribuir de forma positiva en la formación y fortalecimiento de los microempresarios de la Comuna de Olmué.

5.- Enfoque de la investigación

El enfoque de investigación a utilizar está basado en una concepción cualitativa, ya que está dirigida al estudio de una "realidad en su contexto

natural, tal y como sucede, intentando sacar sentido o interpretar, los fenómenos de acuerdo con los significados que tienen para las personas implicadas” (Rodríguez, Gregorio y otros, 1996). Este enfoque es escogido debido a que la investigación tiene por finalidad diseñar un perfil de microempresarios exitosos, desde la perspectiva de los propios sujetos de estudio, de acuerdo a su capacidad emprendedora, la influencia del entorno en el éxito de la microempresa y las percepciones que poseen sobre el emprendimiento en zonas rurales.

6.- Tipo de investigación

El tipo de investigación a utilizar comprende dos tipologías. En primer lugar se considera *exploratoria* ya que su objetivo es “*examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes*” (Hernández, Roberto, 2006), considerando que en la Comuna de Olmué no se han realizado investigaciones respecto a la realidad de los microempresarios que habitan en la zona, por lo que el presente Seminario de Título, pretende explorar esta realidad, siendo considerado el primer estudio de este tipo, marcando un precedente con respecto a investigaciones posteriores.

Por otra parte se declara como *descriptiva*, debido a que este tipo de estudio “*busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que esté sometido al análisis*” (Hernández, Roberto, 2006), considerando que para conocer la realidad de microempresarios exitosos, en localidades rurales, es preciso caracterizar este fenómeno, en relación a las características y/o componentes que han permitido establecerse con éxito, en un medio con diversas limitaciones para desarrollarse como un microempresario.

Sin embargo, se considera oportuno establecer sugerencias que permitan una posterior intervención en este sector microempresarial, de manera tal que contribuya a fortalecer el desarrollo local de la Comuna.

7.- Colectivo y muestra de la investigación

7.1 Colectivo y criterios de inclusión:

El colectivo definido para la presente investigación está conformado por microempresarios rurales, de los sectores de Olmué Centro, Granizo y Narváez, pertenecientes a la Comuna de Olmué.

Criterios de Inclusión para los microempresarios:

La selección de la muestra dependerá de los siguientes criterios de inclusión:

- Microempresarios (as) rurales
- Microempresarios(as) de la Comuna de Olmué, de los Sectores de Olmué Centro, Granizo y Narváez.
- Microempresarios(as) mayores de 18 años
- Microempresarios(as) de ambos sexos
- Microempresarios(as) activos
- Que expresen el deseo y la libertad de participar en la investigación del presente Seminario de Título.

7.2 Muestra:

La muestra será seleccionada según criterio de muestreo cualitativo o teórico, cuya representatividad es por saturación, al momento en que se comienzan a repetir los discursos y los sujetos de estudio no aportan datos nuevos a la investigación.

8.- Instrumentos de recolección de datos

Para llevar a cabo el presente estudio se utilizará la técnica de *entrevista semiestructurada* (Hernández, Roberto, 2006). Esta técnica ayuda a conocer directamente a los sujetos de investigación. Además otorga la flexibilidad al entrevistador para ahondar en la realidad del entrevistado y cierta precisión en la aplicación del instrumento.

Esta técnica permitirá indagar en la realidad de un microempresario rural, considerado exitoso, en cuanto a las categorías establecidas, que permita de esta manera diseñar el perfil de microempresarios exitosos en localidades rurales, a partir de los relatos y experiencias de los sujetos de estudio.

9.- Plan de análisis

La presente investigación será realizada a través de análisis de contenido, entendido como una técnica de interpretación de textos, u otra forma diferente donde puedan existir toda clase de registros de datos, transcripción de entrevistas, discursos, protocolos de observación, documentos, videos.

Hostil y Stone (1996) define que “El análisis de contenido es una técnica de investigación para formular inferencias identificando de manera sistemática y objetiva ciertas características específicas dentro de un texto”⁵².

El análisis de contenidos se aplicará a la información recopilada, en base a la aplicación de entrevistas semiestructuradas a microempresarios exitosos de la Comuna, que cumplan con los criterios de inclusión. Este análisis se realizara a través de unidades relevantes y significativas, permitiendo de esta forma extraer fragmentos que sean considerados relevantes a partir del punto de vista de los entrevistados, segmentando la información, a partir de las categorías establecidas para realizar el análisis de los datos recopilados.

10.- Criterios de Rigor

Aspecto	Criterios de rigor	Procedimiento
Verdad	Credibilidad	Comprobación con los propios participantes.
Aplicabilidad	Transferibilidad	Muestreo Teórico
Consistencia	Dependencia	Auditoria de Dependencia (Evaluación Profesor/a informante)
Neutralidad	Confirmabilidad	Ejercicio permanente de reflexión de equipo seminarista.







52 Andreú Abela, J. (s.f). *Las técnicas de Análisis de Contenido: Una revisión actualizada*. Recuperado el 02 de Junio de 2010, del sitio web del Departamento de Publicaciones del Centro de Estudios Andaluces: <http://public.centrodeestudiosandaluces.es/pdfs/S200103.pdf>

11.- Categorías de la investigación

Dimensión	Subdimensión	Indicador	Subindicador
Capacidad Emprendedora	Personal	Confianza y Autonomía	
		Motivación de Logro	Perseverancia
			Proyección a Futuro
		Visión de futuro y realista	Riesgos Calculados
			Innovación
		Adaptabilidad al Cambio	Tolerancia a la Frustración
		Búsqueda de Oportunidades e Iniciativa	
		Responsabilidad	
		Capacidad de Organización y Planificación	Fijación de metas
			Administración de recursos y tiempo
Búsqueda de Información			
Entorno	Familia	Apoyo Familiar	
		Compromiso Familiar	
	Comunicación y Generación de Redes Sociales	Vinculación con Programas de Fomento Productivo	
		Generación de Relaciones Estratégicas	Asociatividad
Contactos			

12.- Cronograma

Julio	Agosto
--------------	---------------

Tiempo	Semana 1 5 al 9	Semana 2 12 al 16	Semana 3 19 al 23	Semana 4 26 al 30	Semana 5 2 al 6	Semana 6 9 al 13
Entrevista a microempresarios exitosos						
Semana de Holgura						



Universidad de Valparaíso
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



CAPÍTULO IV

ANÁLISIS

Esquema N°5: Mapa Conceptual Análisis de Resultados



PRESENTACIÓN

El presente apartado corresponde al análisis de los objetivos planteados para la investigación, para ello se hace necesario contextualizar y destacar algunas características generales que posee el colectivo de microempresarios de la Comuna de Olmué.

En primer lugar se establece que el rango de edad fluctúa entre los 26 y 68 años de edad, de estos en su mayoría corresponden a mujeres y en cuanto a la escolaridad, en su mayoría poseen Educación Media Incompleta.

Con relación a sus actividades microempresariales, estos se encuentran mayoritariamente asociados al rubro de producción, seguido del rubro de Comercio. Existiendo una diversidad de actividades, tales como: corte y confección, florerías, telares y tejido a mano, repostería, chocolatería, artesanías, entre otros.

Otro punto relevante a considerar es que los microempresarios cuentan con una formalización básica, a través del pago de permisos municipales e iniciación de actividades. Además se menciona que la mayoría de los microempresarios no realizan imposiciones para jubilación y salud.

De acuerdo a lo establecido anteriormente se dará a conocer el análisis de los discursos de los microempresarios de la Comuna, mediante dos secciones, en primera instancia se expondrá la configuración del perfil de microempresarios rurales exitosos y sus percepciones respecto del emprendimiento en el mundo rural. Por otro lado, se desarrollarán sugerencias de acción para fomentar y potenciar el emprendimiento en la Comuna.

Con el fin de exponer los datos con mayor claridad, estos se presentarán en función de los objetivos específicos planteados, los cuales se desprenden del siguiente objetivo general:

“Configurar un perfil de microempresarios(as) exitosos(as) rurales, de los sectores Olmué Centro, Granizo y Narváez, pertenecientes a la Comuna de Olmué, en base a su capacidad emprendedora y a la incidencia del entorno”

I PARTE

**Perfil de Microempresarios Rurales Exitosos y
Percepciones en relación al emprendimiento en
zonas rurales.**

**CAPACIDAD EMPRENDEDORA DE LOS MICROEMPRESARIOS
PERTENECIENTES A LA COMUNA DE OLMUÉ.**



Microempresaria Agrupación Jefas de Hogar

De acuerdo al primer objetivo específico *“Identificar la capacidad emprendedora de los microempresarios exitosos rurales, desde la perspectiva de sus características personales, de los sectores Olmué Centro, Granizo y Narváez, pertenecientes a la Comuna de Olmué”*, se expondrán los resultados referentes a la capacidad emprendedora que poseen los microempresarios entrevistados de la respectiva comuna, que permita dar cuenta de las cualidades que han permitido que se desarrollen con éxito en el sector microempresarial.

1. Confianza y autonomía

Los microempresarios al verse enfrentados a desafíos demuestran seguridad ante el logro de sus objetivos, evidenciando confianza en sus propias capacidades para afrontar las eventualidades de su entorno, además de buscar un camino propio para la consecución de sus proyectos, sin depender de terceras personas.

🚩 Actitud positiva ante un desafío

Los emprendedores dan cuenta de poseer un gran optimismo ante los desafíos que se plantean, no perturbándose ante las dificultades del medio, rescatando aspectos favorables de las situaciones en las que se ven involucrados, ya que poseen seguridad en su desempeño laboral.

“...yo creo que para lograr lo que sea en la vida, yo creo que hay que esforzarse, uno tiene que darse el ánimo de poder lograr las cosas, si yo me quedara...hay que voy a ir, si a lo mejor no vendo nada y cuestiones, ahora yo digo si vendo bien o sino también, pero a lo mejor mira, que sé yo, ve, no compra, pero ya saben que hay una persona que está tejiendo, viste, que está haciendo cosas y a lo mejor para la próxima feria esa misma gente que vio antes, me va a comprar...” (E5)

Confianza en sí mismo

Los emprendedores poseen la capacidad de afrontar las dificultades, manifestando confianza en sus actos, además confían en que sus virtudes y capacidades les ayudarán a sortear y hacer frente a esos inconvenientes, por lo que cuentan con la convicción de que el desafío que se les presente lo enfrentaran de manera exitosa.

“...yo ahí voy a poner un negocio, no importa que no pueda vender fiambre, no sé, pero yo voy a pelear por tener un negocio y taller, yo quiero esas dos cosas y yo sé que lo voy a conseguir, aunque me cueste...” (E4)

Los microempresarios poseen una actitud de confianza en sus habilidades y en el trabajo que realizan, ante el logro de un desafío, ya que ellos no se plantean el fracaso como una posibilidad en su actuar, debido a que cuentan con la convicción que las acciones que emprendan las realizarán de manera positiva y excelente.

“...sabi que nunca pensé que me podía ir mal...o sería que tenía mucha confianza en mi trabajo, no sé, pero es que yo decía si lo hago lo voy a hacer bien, entonces por qué voy a fracasar, siempre como tirá pa arriba...” (E5)

Valoran la autonomía económica y laboral para el logro de sus objetivos

Los emprendedores valoran la autonomía en sus actos, ya que poseen una confianza en sus capacidades personales para afrontar el futuro de manera independiente, mostrando clara inclinación en buscar sus propias normas y objetivos.

“...a mi no me gusta que nadie me mande, ni que me gritoneen, por algo soy independiente...” (E2)

De esta manera se percibe que la independencia es vista como una oportunidad para lograr mayor autonomía y flexibilidad en su trabajo, lo cual les permita lograr un desarrollo personal y laboral, ya que son ellos quienes fijan sus propios horarios y límites.

“...el hecho de tener algo mío, que yo tenga mi horario, si yo quiero salir a hacer un trámite voy y vuelvo y después trabajo en mi casa, o sea, tener un horario para atender a las personas...” (E16)

Por otro lado, la tendencia es que las mujeres microempresarias valoran la independencia económica, como una forma de aportar al ingreso familiar, otorgándoles mayor seguridad y confianza en sus capacidades personales y en su trabajo.

“...a la constancia, y de querer salir adelante, de poder...no tener que depender una tanto de los ingresos del marido, y además del amor propio de uno, sí, porque uno quiere lograrlo y saber que uno se puede sustentar sola, no necesariamente con un hombre o un marido al lado y poder sacar adelante la familia, la casa, puede ser capaz de mantener una casa...” (E13)

2.- Motivación de logro

Los emprendedores manifiestan un proceso de mejoramiento continuo, a pesar de las dificultades que pudiesen surgir, fijándose metas que son consideradas importantes para su crecimiento personal, siendo capaces de proyectarse a futuro en la consecución del logro de sus proyectos.

✚ Se responsabiliza personalmente para hacer todo lo necesario para alcanzar sus metas y objetivos.

Los microempresarios asumen un alto grado de compromiso en la realización de su trabajo, evidenciando un esfuerzo sistemático en la realización de las tareas que se proponen, ya que toman conciencia que a través de éste será posible el crecimiento de su unidad productiva, teniendo como consecuencia el éxito de su microempresa. Además develan una capacidad de reinventarse frente a las dificultades de su entorno, demostrando una firmeza en su carácter.

“...soy trabajadora por que uno tiene que ser trabajadora, si no, olvídate, si no trabajai no surgí po, si te quedai en los huevos, olvídate...” (E22)

“...empecé de a poquito, desarmé todo lo que había hecho y volví a armarlo y de a poco empecé, me conseguí plata por aquí y por allá y me instalé y después saqué todos los papeles...” (E1)

Los microempresarios hacen uso de todas sus capacidades y de las herramientas que poseen, con el fin de alcanzar sus metas propuestas, mostrando dedicación y esfuerzo en sus acciones, dando cuenta de una determinación clara en su actuar.

“...empecé vendiendo queques y todas esas cosas y juntaba la plata, hasta que compré esa máquina, que está detrás suyo, es viejita y ahí empecé a coser con ella y empecé a darme a conocer...” (E4)

✚ Manifiesta una actitud constante ante los desafíos

Los emprendedores poseen la capacidad de superación personal a pesar de las dificultades, ya que cuentan con la suficiente tenacidad, determinación y perseverancia para hacer frente a los obstáculos e

imprevistos que se les presenta en su camino al éxito, expresando una actitud persistente en sus actos.

“...yo no me hecho a morir tan fácil, por malas vibras, no, digo yo no importa, seguir adelante, echándole para adelante, si uno quiere surgir hay que seguir, ser perseverante, porque si no es perseverante está jodio, porque si empieza un negocio no seguirlo ahí mismo, sino agrandándolo, para tener más dentro, para poder comprar más cosas, para poder implementar más...” (E1)

✚ Fija metas y objetivos que tienen un significado personal y que conlleva un reto.

Los microempresarios se plantean situaciones a futuro favorables que implican un desarrollo de su microempresa, reflejando la necesidad de ir avanzando en sus propósitos. De igual manera son capaces de proyectarse de forma tal de contribuir al desarrollo local de su comuna, lo cual se ve reflejado al manifestar una clara visión de bien común.

“...esa es mi meta empezar a dar trabajo y empezar a crecer, a no tener que yo hacer todo, sino poder darle trabajo a otras mujeres que a lo mejor están en las mismas condiciones mías y que lo necesitan, esa es la idea...” (E4)

3.- Visión de futuro positiva y realista

Los microempresarios persiguen diferenciarse de los demás a través de la introducción y modificación de un producto en un contexto determinado, calculando los riesgos que conlleva un nuevo emprendimiento, enfrentándolos y asumiendo la total responsabilidad ante los desafíos a los cuales se verán enfrentados.

✚ Buscan introducir modificaciones en un producto ya existente, con el fin de atraer a sus potenciales clientes.

Los emprendedores poseen una visión de futuro donde están conscientes de los cambios en el mercado, buscando nuevas formas de introducir un producto con el fin de llegar de forma más eficaz a las necesidades y preferencias de sus potenciales clientes, persiguiendo el éxito a través de la innovación.

“...saber elegir el negocio que quiere seguir, por ejemplo no voy a vender caramelos si todos venden caramelos, si uno tiene que vender algo que no tengan los demás...entonces resulta que uno tiene que ver algo que no tengan los demás, sino el asunto no funciona...” (E2)

Los emprendedores buscan introducir características propias a sus productos, atrayendo de esta manera a sus potenciales clientes, ya que están conscientes que éstos buscan productos exclusivos, razón por lo cual están en permanente estado de alerta ante los nuevos requerimientos.

“...yo creo que este rubro es bien, bien común, después de todo es bien común, pero las características que yo le doy lo hacen único, porque tú puedes encontrar en una revista muñecos y vas a desarrollar el patrón de ese muñeco, pero las características que yo le doy no son las del muñeco que está ahí en la revista, yo los hago únicos, esas monas son mías, ese muñeco también, los cree yo, entonces nadie más los hace...” (E7)

Los microempresarios buscan captar clientes a través de la inserción de nuevos productos en el mercado, ya que siempre están buscando sorprender a los demás con sus ideas originales, demostrando además la capacidad de innovar apoyándose en los recursos con los que ellos cuentan en su entorno.

“...siendo un lugar de productores de mermeladas, se nos ocurrió hacer mermeladas aprovechando los frutos que habían en la casa, pero como aquí en Olmué todos hacen mermeladas teníamos que innovar, y aprovechando también los frutos de acá empezamos hacer mermeladas de cebolla, ají, pimentón, cochayuyo, zapallo italiano, porotos negros y un sin fin de otras mermeladas aparte de las tradicionales...” (E19)

✚ Identifican y calculan los riesgos al iniciar las acciones o proyectos.

Los emprendedores buscan minimizar las posibles contingencias que se les pueden presentar en sus emprendimientos, ya que toman conciencia de que pueden surgir imprevistos o dificultades, es por ello que son capaces de evaluar y estudiar sus riesgos, no comprometiendo la totalidad de sus recursos.

“...pa cualquier negocio aunque sea muy pequeño siempre teni que calcular tú riesgo, no podí arriesgar el 100%, o sea yo no me puedo meter en un negocio donde voy a arriesgar qué sé yo, si me va mal voy a perder mi casa y voy a perder todo, no po, sabí que podí perder, pero hasta cierta cantidad, hasta cierto límite, no te podí quedar sin na...” (E11)

4.- Adaptabilidad al cambio

Los microempresarios develan gran capacidad de tolerancia a la frustración frente a las dificultades que se les presentan, ya que comprenden que el fracaso es parte del éxito y no se desaniman ante el; al contrario son capaces de transformar la experiencia en algo positivo. Además las dificultades no las consideran como fracasos sino como experiencias de aprendizaje para seguir adelante por el logro de sus proyectos.

🚩 Enfrenta las dificultades de manera positiva

Los emprendedores ante una caída, no se detienen, ya que esta situación la utilizan como impulso y motivación para seguir adelante, buscando nuevas alternativas que se acomoden a las circunstancias a las que se ven enfrentados.

“...hay que buscar las posibilidades, o sea, pega hay en todos lados, encuentro que es mentira eso de que no hay pega, hay que buscarla no más. Yo supe que no iba a estudiar más y al otro día salí a buscar pega y encontré pega altiro, no me di tiempo para deprimirme, no me di día de descanso. Porque no saqué nada con achacarte, decir no ya morí, no saqué nada...” (E12)

Por otra parte, son capaces de replantearse la situación en que se encuentran, aprendiendo de esta manera de los desafíos a los que se ven enfrentados, no dejándose perturbar por las circunstancias negativas, buscando siempre el logro de sus objetivos.

“...si te va mal, volví a pararte no más, porque uno ya al ser mujer emprendedora, uno tiene eso, que si te va mal voy a seguir, me va a ir bien en otra cosa o si me va mal en esto, a lo mejor lo hice mal, tengo que verme lo que hice mal, replantearme lo que hice mal, a lo mejor muy apresurado, quizás cuáles fueron los motivos, entonces la idea es seguir, pero viendo lo malo que hice, entonces hay que seguir adelante no más, porque como voy a obtener el éxito, si te voy a bajonear altiro con una caída, entonces nunca lo voy a poder obtener po...” (E10)

5.- Búsqueda de oportunidades e iniciativa

Los emprendedores se encuentran en una constante búsqueda de oportunidades e instancias en el entorno que les permita insertar y promocionar su producto en el mercado, además de extenderse hacia nuevas áreas de trabajo, buscando nuevas alternativas para el logro de su objetivo.

Actúa para extenderse hacia nuevas áreas de trabajo

Los emprendedores buscan nuevas alternativas que les permita sostenerse económicamente, manifestando la capacidad de visualizar distintas instancias de negocios que les permita un ingreso en circunstancias adversas. Lo cual se refleja en su versatilidad para identificar las mejores oportunidades que se adecuen a sus circunstancias.

“...el sobrevivir, cómo sobrevivimos en esta comuna cuando no teni pega, tenemos que sobrevivir de una u otra forma, entonces siempre estamos buscando nuevas alternativas, si no es con las mermeladas es con las pulseras de hilo...” (E19)

Por otra parte los emprendedores son personas proactivas, capaces de buscar en el medio todas las instancias que les permita crear nuevas realidades que les sean favorables a sus aspiraciones.

“...saco muestras de revistas, o que me traigan otra cosa y ahí lo voy viendo, aprovecho todas las ocasiones especiales, día de la mamá, del papá, de los enamorados, entonces ahí no solamente hago costuras, sino manualidades, entonces me rebusco en otras cosas...” (E4)

Los emprendedores poseen la capacidad de adaptarse rápidamente a las circunstancias del entorno, lo que les permite la búsqueda de nuevas instancias para generar ingresos, logrando de esta forma concebir oportunidades que les sean convenientes al logro de su objetivo.

“...yo vendía ropa usada, empecé vendiendo cachureos ahí en Narváez, que sé yo, después todos hacían lo mismo, ya cambio de rubro, empecé con las ensaladas, todas empezaron con las ensaladas, ya después eee...después me acuerdo que me puse con juguetes, después me puse a vender plástico y después me metí en este cuento de las flores...” (E11)

Busca instancias para promocionar sus productos

Los microempresarios hacen uso de todas sus habilidades para promocionar su producto, de esta forma busca satisfacer las necesidades y requerimientos de los potenciales clientes, ya que están conscientes que esta es un estrategia para insertar la variedad de productos que elaboran para el mercado.

“...igual yo no entrego solamente el pan, llevo mi caja con cuchufli, alfajores, bombones, entonces no solamente me piden el pan, también me piden una mermelada y eso...” (E17)

Los emprendedores poseen la capacidad de buscar todas las oportunidades que ofrece el entorno para poder insertar su producto, demostrando proactividad en su actuar, ya que tienen claridad que en estas instancias, sus posibilidades aumentan en cuanto a las ventas de sus productos. Además de promocionar su microempresa en diversos lugares, considerados claves para el desempeño de su unidad productiva.

“...me voy a la feria del calzado, me voy al festival del huaso, a todas esas partes y en las oficinas, porque en las oficinas vendo a toda esa gente...” (E19)

Por otra parte los microempresarios aprovechan todas las oportunidades para poder captar clientes a través de propaganda, ya que de esta manera pueden abarcar ampliamente el contexto en el cual se desenvuelven como microempresarios, lo que les permite ofrecer sus productos de forma más eficiente.

“...A cada persona que se acerca, yo le entrego un volante, entonces la gente se lo lleva y estudia, porque nadie sabe para qué son las yerbas, entonces cuando lo ven, mira tengo esto, mi mamá tiene esto y esto y después llegan y te dicen quiero esto y esto...” (E2)

✚ Diseña diversas alternativas de acción para el desarrollo de su objetivo.

Los microempresarios identifican instancias nuevas que les permita extender su trabajo hacia otros lugares, ya que están conscientes que deben ampliar su radio de acción, debido a que en ocasiones las oportunidades que les ofrece el entorno no son favorables al logro de sus proyectos.

“...porque por ejemplo yo no tengo mucha clientela por el invierno, entonces yo busco viajar a Viña, ahí también tengo clientes particulares...” (E15)

“...siempre hay que mirar para adelante, tú no te podis quedar, me entiendes, uno tiene que salir, si la plata no viene para acá, uno tiene que salir a buscarla, por ejemplo aquí no hay plata en este tiempo y yo voy al Norte...” (E2)

Por otro lado los emprendedores demuestran su iniciativa al momento de querer mejorar la presentación de su producto, tomando en consideración todas las ocasiones que surgen para analizar el mercado en que se encuentra inserto su producto.

“...yo voy a todas las ferias, donde hay, me bajo y voy a mirar qué es lo que tienen, que me llama la atención, yo voy a todos los supermercados y veo como tienen presentado, porque hay yerbas en los supermercados, cómo las tienen presentadas y yo compro, las llevo a la casa, las estudio y cómo puedo mejorar lo mío, entonces uno tiene que tener el espíritu de superación y todo ese asunto, es la única manera o si no, no funciona...” (E2)

6.- Responsabilidad

Los emprendedores se esmeran por dar respuesta a los compromisos que adquieren, dedicando sus esfuerzos para el cumplimiento de estos, los cuales no los entienden como una obligación, asumiéndolos como parte de las acciones que los llevarán al logro de sus objetivos.

🚧 Recurre a sacrificios personales o se esmera en forma extraordinaria para terminar su trabajo.

Los emprendedores demuestran un alto compromiso con su trabajo, procurando lograr las metas en el tiempo establecido, debido a que cuando se proponen un objetivo, se esmeran por seguir una pauta de acción, se absorben en ella, sumergiéndose en su tarea y siguen con su proyecto hasta que lo han completado con éxito.

“...si yo estoy sola, yo saco mis bolsas y me pongo a hacer hasta la hora que sea y yo tengo mi pedido al otro día...” (E3)

“...para nosotros no hay día festivo, no hay día domingo, no hay descanso, nosotros nos levantamos a las 6 de la mañana y ahí se sigue trabajando en esto...” (E10)

7.- Capacidad de planificación y organización

Los microempresarios están conscientes que al planificar objetivos, recursos y estrategias tendrán mayores posibilidades de alcanzar el éxito, pues lograrán un manejo más eficiente de su negocio, minimizando los riesgos a los que se ven enfrentados. Además es parte de su actuar el determinar metas claras, alcanzables y compatibles con sus intereses.

🚩 Fija objetivos visibles al corto, mediano y largo plazo

Los microempresarios develan interés en realizar un trabajo en base a metas, ya que les permite ampliar su visión y hacer más llevadero la evolución de su unidad productiva, dándoles claridad sobre la dirección hacia donde quieren enfocar sus proyectos.

“...tener ciertas metas, que tú te pones una meta, yo quiero lograr, proponerse una meta, por ejemplo en un año tendrá que lograr tal y tal cosa, por ejemplo por lo menos en un año yo tendría que tener tantos clientes, o por lo menos tengo que ganar lo suficiente como para solventar los gastos...”(E15)

Los emprendedores poseen la capacidad de proyectarse a corto, mediano y largo plazo con metas claras y realistas, que les permita lograr sus proyectos. Esto se debe a que consideran que a través de la fijación de metas les permitirá un funcionamiento y proyección ordenada del negocio, facilitando su control y gestión, así como su crecimiento sostenido.

“...nosotros con mi hermano nos propusimos las metas a cortos, medianos y largos plazos. En los cortos plazos, cumplimos con los objetivos, sí. En el mediano plazo, logramos el objetivo, sí. A largo plazo voy a lograr el objetivo, yo creo que sí, voy a la segura que sí...” (E19)

Los microempresarios se proponen metas inmediatas, que les permitirá ir planificando sus acciones a seguir, ya que consideran que proponerse objetivos a corto plazo, les permitirá ir avanzando a través de estas acciones en el logro de los objetivos propuestos.

“...ahora mi meta pal otro año es tener un lugar donde vender los productos y tener un stock de productos...” (E10)

Por otra parte, los emprendedores son capaces de plantearse metas a mediano plazo, las que les permiten ir ascendiendo en el logro de sus proyectos, ya que consideran que éstas se encuentran directamente relacionadas con el logro de las metas a largo plazo y por ende al cumplimiento de su objetivo final; pudiendo de esta manera lograr el desarrollo y productividad de su microempresa.

“...yo en las condiciones que estoy, pienso salir adelante como dé lugar, yo sé que lo voy a lograr, no será mañana ni pasado, pero en unos 2 a 3 años más yo tengo que estar a flote...”(E18)

Finalmente, los microempresarios poseen claridad en sus objetivos, por lo que son capaces de proponerse metas a largo plazo, las cuales serán cumplidas de forma sistemática, ya que están conscientes que esto les permitirá cumplir más fácilmente las metas a corto y mediano plazo, permitiendo de esta manera llevar un control de los logros en virtud de los objetivos propuestos.

“...porque lo mío es trabajar con buzos escolares, esa es mi meta y mi meta cuando tenga 40-45 años, yo me pongo metas por años, es trabajar en vestidos de novia y solamente que sea yo que haga ese trabajo...” (E4)

✚ Da cuenta de poseer una capacidad de administrar los recursos económicos de manera eficiente y ordenada.

Los emprendedores manifiestan una visión de control de las ganancias obtenidas, con el fin de reinvertir el capital, de forma sostenida y organizada, permitiendo de esta forma un mejor funcionamiento y proyección ordenada de su negocio.

“...nos propusimos en estas metas. Durante los 5 primeros años vamos a tener que invertir, lo que ganamos hay que reinvertir para que no se vaya el capital, nosotros tenemos un capital, cierto, el tema es que no se pierda, que se mantenga con el tiempo, entonces no se ocupan las platas, si no que se reinvierten, vivimos de otra cosa mientras tanto, porque sabemos que a mediano plazo vamos a lograr el objetivo...” (E19)

“...tú voy distribuyendo lo que tú ganas y separando lo que son las platas, lo que invertiste y toda la cuestión...teni que ser en cierta forma ordenado...” (E10)

✚ Posee la capacidad de administrar el tiempo utilizado en función de su trabajo

Los microempresarios son capaces de lograr un orden en sus tareas para hacer un buen uso del tiempo, ya que están conscientes que la organización les permitirá utilizar el tiempo de una manera más eficaz, optimizando este recurso, teniendo en cuenta que al ser unidades productivas de pequeña escala no cuenta con la suficiente mano de obra para llevar a cabo las actividades propias de su negocio, ante lo cual se hace necesario manejar de forma eficiente el tiempo en relación con las tareas que son necesarios para el desarrollo óptimo de la microempresa.

“...organizarse bien, organizar bien el tiempo, el tiempo de trabajo, de descanso, porque es imprescindible que uno tenga un orden en todas las cosas...” (E7)

✚ Mantiene registro y los emplea en la toma de decisiones

Los emprendedores poseen la capacidad de sistematizar sus ingresos, egresos y pérdidas, permitiendo de esta forma contar con un registro que les permitirá llevar un control financiero, minimizando los riesgos asociados a la mantención de una microempresa.

“...llevo un orden en el cuaderno de la feria, soy demasiada organizada, anoto lo que llevo, lo que me quedó y lo que vendí...y todo ordenadito, con líneas y todo ordenadito...” (E9)

Los microempresarios utilizan los registros de información propios de su negocio, con el fin de abastecerlo de acuerdo a los requerimientos de los clientes, elaborando de esta forma una estrategia de venta, que contribuya con el crecimiento de su unidad productiva.

“...ahora uno ya sabe que es lo que compra el público, entonces hay una lista, por ejemplo tú me comprai una melisa, anoto una melisa...entonces después uno hace un plano...entonces tú vas sacando, entonces te queda, vendí esto y esto otro y lo voy anotando y te haci una curva, que es lo que más se vende. Entonces qué es lo que comprai, comprai los productos que se venden...” (E2)

✚ Colabora con su equipo de trabajo u ocupa su lugar si es necesario para terminar un trabajo.

Los emprendedores asumen el cumplimiento de sus actividades de manera que si se presentan imprevistos, son capaces de asumirlos de forma grupal e individual en caso de ser necesario, esmerándose por lograr el éxito del proyecto, ya que reconocen que el trabajo en equipo significa obtener mejores resultados.

“...el día que mi hermano se enferme tengo que saber apechugar la otra rama, digamos, nosotros no vamos a cojear, estamos muy comprometidos y complementados, sabemos que no podemos cojear, sabemos que no podemos dejar al cliente sin dar un pedido por que mi hermano esté enfermo, o sea, todos sabemos hacer de todo...”(E19)

8.- Búsqueda de información

Los microempresarios manifiestan una actitud de alerta ante la opción de seguir aprendiendo, se encuentran constantemente observando e indagando sobre temas que son acordes a sus intereses, valiéndose de todas las instancias que les permita un desarrollo personal y de su negocio.

- ✚ **Toma en consideración oportunidades de adquirir nuevos conocimientos en relación a materias que le competen y que son pertinentes a su trabajo.**

Los emprendedores se esmeran y dedican esfuerzos por encontrar en el entorno información que les permita complementar sus conocimientos, ya que por medio de estos podrán potenciar sus capacidades y contar con herramientas útiles que les permita ir desarrollándose en pro de la consecución de sus objetivos.

“...lo del reiki y reflexología lo aprendí siendo adulto, hice varios cursos y también así uno podría aprender más...” (E15)

“...hace un tiempo hice un curso de manipulación de alimentos, hace poquito lo hice porque el Servicio de Salud antes entregaba carnet, ahora es un certificado que te acredita que eres manipulador de alimentos...” (E6)

- ✚ **Personalmente investiga sobre materias que son de su interés para la realización de su trabajo**

Los microempresarios buscan apoyo en terceras personas que se relacionan con su actividad, con el fin de mejorar sus servicios, a través de la adquisición de nuevos conocimientos, debido a que reconocen que éstas se desenvuelven como un facilitador y orientador, logrando mayor experiencia en la actividad que desempeñan y por ello ir mejorando y obteniendo nuevas herramientas que contribuyan al desempeño de su microempresa.

“...también allá tengo mi cuadernito con las niñas que tienen más años que yo, todos los días estoy anotando una técnica nueva, o sea, eso también yo lo tomo como que estoy aprendiendo...” (E16)

Además, los emprendedores develan una gran curiosidad por buscar información que les sea útil a sus proyectos, con el fin de entregar un producto más transparente y poder insertarse en el mercado en mejores condiciones, a través de la búsqueda constante de información, que favorezca el desempeño de su unidad productiva.

“...entonces esa yerba no sale en los libros, hay que buscarla en internet...entonces uno tiene que buscarlas, lo que yo coloco ahí, no la puedo colocar porque a mí se me ocurre...” (E2)

9.- Orientación al cliente

Los emprendedores se encuentran en permanente estado de alerta ante las necesidades y exigencias de sus clientes y potenciales clientes, de esta manera elaboran estrategias que les permita insertar sus productos en el mercado de forma coherente con los requerimientos del entorno, debido a que están conscientes que de esta forma serán capaces de lograr el éxito de sus proyectos.

✚Manifiesta una actitud cordial hacia sus clientes

Los microempresarios develan un gran interés en tener un trato amable y correcto con sus clientes, ya que poseen una visión clara que a través de esta actitud podrán mantener y generar nuevos clientes, siendo considerada una ventaja para mantener preferencia en el mercado.

“...yo tengo llegada con la gente para vender, porque la gente tiene que ser amable, porque si tú vas a comprar y te atienden mal, después no vuelves más, tienen uno que tener una chispa, ser condescendiente...” (E20)

Por otra parte, los emprendedores son capaces de otorgar un servicio completo, ya que no sólo se quedan en la venta del producto sino que además son capaces de responder frente a nuevas consultas y requerimientos de sus clientes, ante la adquisición de un producto, manifestando un alto compromiso con ellos.

“...entonces cuando te dan explicaciones de repente por teléfono y te dicen oiga compré este remedio y no hayo como tomarlo y uno le da las indicaciones por teléfono...” (E2)

Finalmente, los microempresarios son capaces de generar confianza en sus clientes, al momento de la adquisición de un producto, siendo considerada una estrategia para mantenerlos satisfechos tanto con el producto como también con el servicio de atención que ello conlleva, conservándolos de esta manera como compradores.

“...de repente ven una planta bonita y qué sé yo se les va a morir, yo no le voy a decir sabe que llévela...entonces tú le day la confianza, entonces cuando vengan de nuevo, saben que tú no les vay a decir llévela por venderla, porque en el fondo te perjudicai, porque a lo mejor en el momento vay a vender, pero a la larga perdí clientela, cachay y les doy mi número del teléfono si me quieren llamar...así es la forma de trabajar, yo creo que así vay haciendo la diferencia...” (E11)

✚ Se adecua a las necesidades de sus clientes

Los emprendedores son capaces de visualizar no tan sólo sus necesidades de generar una actividad económica sino que también extienden su visión hacia las necesidades de su comunidad, ajustándose a los nuevos requerimientos de sus clientes. De esta manera se ven beneficiados tanto las personas del entorno cercanas a la microempresa como también el emprendedor, ya que esta es una oportunidad para insertarse en un contexto que les sea favorable para lograr un mayor desarrollo y crecimiento.

“...yo sé que hay hartos negocios, pero la necesidad aquí era un negocio...y las cosas que no las tengo, ya después anoto, tal cosa me pidieron y no la tengo, pero después voy a tenerla...” (E1)

Por otra parte, los microempresarios poseen la capacidad de acomodarse a los requerimientos y gustos de sus clientes, de forma tal de mantener la preferencia en su trabajo. Esto se debe que al ser una microempresa poseen baja productividad y una alta competitividad, por lo que deben elaborar estrategias de atención, que permita tener satisfechos a sus clientes.

“...de repente uno tiene sus clientes, entonces de repente a mi me mandan a hacer cosas, qué sé yo, les gusta un modelo, qué sé yo, le gusta una cuestión y que no le quedó bueno, entonces me lo puede hacer más chico, me lo puede hacer más grande, claro le digo yo, ningún problema...” (E5)

✚ Se preocupa por satisfacer las necesidades de sus potenciales clientes

Los emprendedores poseen una visión amplia de las necesidades de su entorno, buscando suplirlas, a través de mecanismos que los mantenga satisfechos con sus servicios, ya que de esta manera les permitirá contar con la preferencia de sus potenciales clientes.

“...a la gente le facilito que no salga más allá de su casa po, a dos pasos de su casa tengan todo, eso es lo que quiero yo, que la gente salga de su casa y en el negocio mío encuentran de todo, que la verdura, el pollo...” (E1)

10.- Exige eficiencia y calidad

Los microempresarios buscan optimizar los recursos económicos con los que cuentan, con el fin de ascender en el logro de sus metas. Además persiguen otorgar un producto y/o servicio que satisfaga todas las expectativas de sus potenciales clientes.

✚ Se preocupan de hacer un buen uso de los recursos con relación al logro de un objetivo determinado.

Los emprendedores al ser productores en pequeña escala, buscan economizar los recursos, ya que estos son escasos y por lo tanto buscan averiguar sobre las mejores alternativas ante los requerimientos productivos de su empresa, que les permita entregar un buen producto, a un menor costo.

“...Yo compro como en 3-4 partes, porque hay precios, igual si compro las bolsas, compro todo lo que es bolsa, porque en las otras confiterías venden las bolsas pero a otro precio, compro los tenedores en otro, las sustancias en otro, los turrónes, las vainas, como hago clases de chocolates tengo que buscar eso...” (E9)

✚ Toma acción para garantizar que se cumplan o se excedan normas de excelencia

Los microempresarios buscan realizar un trabajo de calidad, preocupándose de la manipulación y presentación del producto, ya que esto les produce una satisfacción personal en su trabajo, adquiriendo de esta forma un compromiso con el cliente, ocupándose que el trabajo realizado satisfaga las expectativas de los consumidores, utilizando esto como estrategia para captar y mantener clientes.

“...Yo me he preocupado harto de que si entrego tortas que vaya todo cerrado, todo bien envuelto, todo bien manipulado, que todo sea higiénico, también tratar de que lo que uno está vendiendo la gente lo vea y tenga la confianza de comprarlo, de preocuparse de esa parte...”(E17)

“...Con las tortas igual, me las piden para el día viernes y el jueves las preparo, no las preparo tres días antes, es todo fresquito, entonces me he ido como de a poquito haciendo mi clientela...”(E16)

Por otra parte, los emprendedores buscan optimizar sus recursos sin descuidar la calidad del producto entregado, ya que están conscientes de que al disminuir la calidad de sus productos, va en directo desmedro de sus ingresos y por ende de su empresa, debido a que de esta manera no mantendrían satisfechas las necesidades de los clientes.

“...Nosotras vendimos a un precio y no lo bajamos, porque no por vender más vamos a echar a perder el producto, o pasa que vamos a bajar la calidad...” (E13)

11.- Persuasión

Los microempresarios utilizan estrategias comunicacionales para conservar a sus clientes, a través de tácticas de convencimiento, con el fin de continuar con la preferencia de sus clientes, siendo considerada una estrategia clave para la consecución de sus objetivos.

✚ Se vale de estrategias deliberadas para influenciar y persuadir a otros con relación al producto o servicio que responde o satisface una necesidad del cliente.

Los emprendedores son capaces de incitar a sus clientes de adquirir su producto y/o servicio, ya que poseen la capacidad de encantarlos a través del contacto permanente, lo cual permite conservar a su clientela. De esta manera entregan un servicio de calidad, el cual les permite a su vez aumentar las posibilidades de atraer mayor número de clientes.

“...Yo he logrado tener una clientela, porque me mantengo en el tiempo y siempre estoy aquí, llamo por teléfono a la clientela, si la clientela se me pierde yo la llamo y le pregunto qué pasa...” (E3)

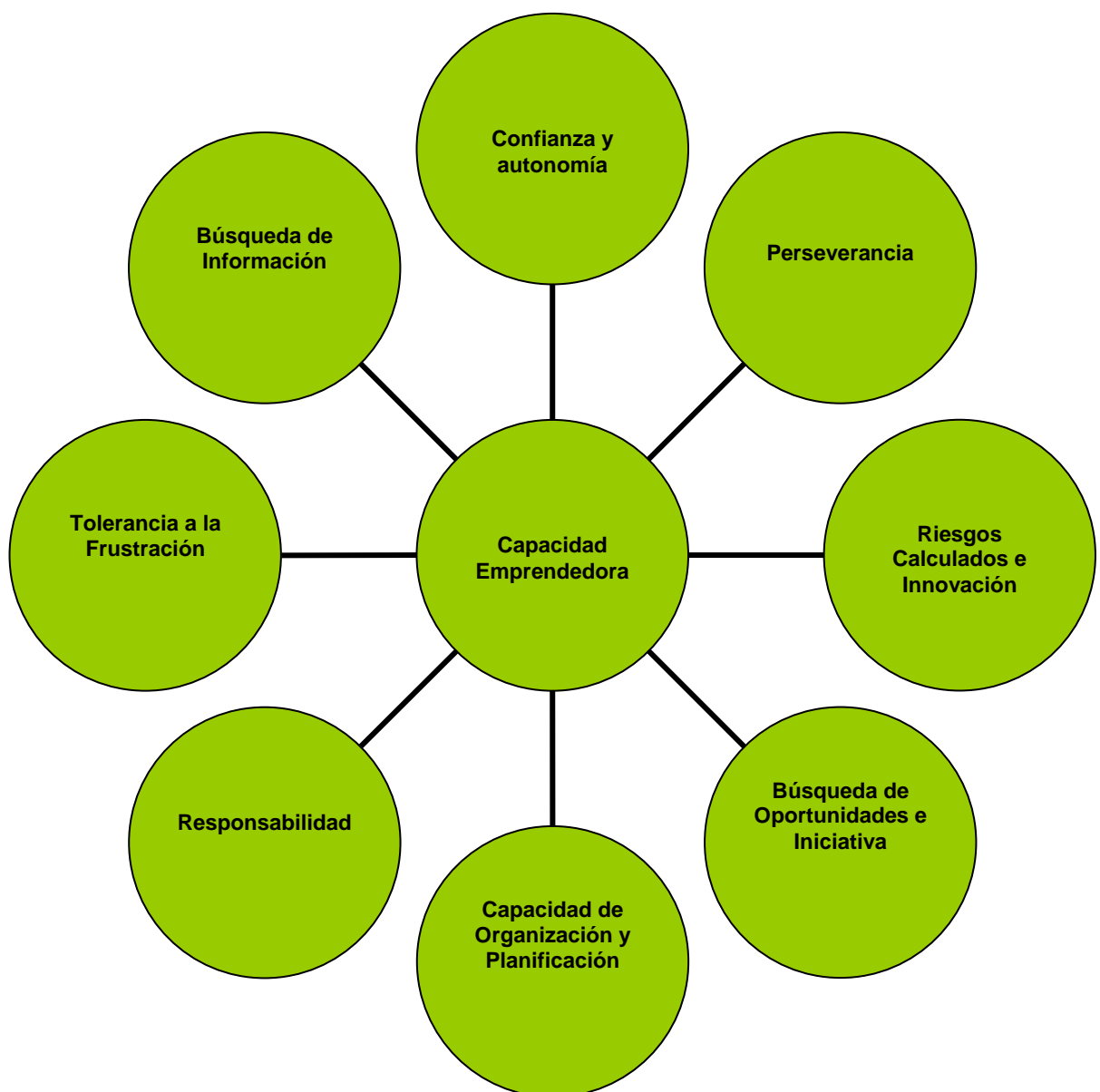
Por otra parte, los microempresarios son capaces de buscar en su entorno más cercano a potenciales clientes, a través de técnicas de persuasión, que les permita introducir su producto en el mercado. Lo cual refleja su proactividad en sus decisiones para dar a conocer sus productos en el mercado.

“...Si yo produzco algo yo tengo que ir a buscarme a mi cliente, yo tengo la vecina, tengo un condominio por ahí cerca, yo voy y golpeo la puerta y le dije mira yo hago este trabajo, yo le vengo a ofrecer mi trabajo, le vengo a vender, por último véalo, sino quiere comprar véalo...” (E10)

Síntesis de resultados:

En virtud de los datos recogidos en las entrevistas sobre la capacidad emprendedora, es posible mencionar que los microempresarios dan cuenta de poseer ciertas características personales necesarias para lograr el éxito en su Microempresa, tales como:

Esquema N°6: Capacidad emprendedora Microempresarios rurales exitosos, Comuna de Olmué



INCIDENCIA DEL ENTORNO EN EL ÉXITO DE LOS EMPRENDEDORES



Feria Agrupación Pueblito El Patagual

Con relación al segundo objetivo específico *“Describir los componentes del entorno, desde la perspectiva familiar, vinculación con programas de fomento productivo y relaciones estratégicas que contribuyen al éxito de los Microempresarios rurales, de los sectores Olmué Centro, Granizo y Narváez, pertenecientes a la Comuna de Olmué”*, los resultados obtenidos son los siguientes:

1.- Familia

Los microempresarios le otorgan gran importancia al apoyo y al compromiso familiar en su unidad productiva, siendo considerada esta como el eje principal de su actividad, ya que valoran su presencia, contribuyendo notablemente al éxito de su microempresa.

🚩 Cuenta con el apoyo de su familia para el logro de sus objetivos

Los emprendedores manifiestan que la familia influye notablemente en la consecución de sus objetivos, ya que el apoyo que esta les brinda les permite realizar un trabajo más confiado en sus capacidades y en la labor que realizan en beneficio de su unidad productiva, debido a que cuentan con un respaldo en sus acciones.

“...La familia influye mucho, tú te sientes bien si la familia te está apoyando, si la familia coopera, de una u otra forma te coopera, uno se siente bien y trabaja bien, parece que todo se hace más rápido con la cooperación de la familia, te sientes más realizada, pero cuando tú no tienes el apoyo de la familia, cuando tú estás sola, es como que lo que uno puede emprender no sirve de nada, tener el apoyo de la familia te hace salir adelante...”(E20)

🚩 Existe compromiso de parte del grupo familiar en la consecución de los objetivos planteados.

Los microempresarios expresan la importancia de la colaboración del grupo familiar en las tareas y actividades propias de la unidad productiva, ya que al ser de pequeña escala y de recursos moderados les limita la contratación de personas externas, por lo cual deben contar con la cooperación de la familia. Además los emprendedores están conscientes que el compromiso familiar tiene relación directa con el éxito o fracaso de su empresa.

“...Bueno aquí todos tiramos para el mismo lugar, tanto el papá de los niños, como mis hijos y yo, aquí todos trabajan...aquí el trabajo es familiar, aquí no es solamente una la que se mata trabajando...no aquí todos tienen que colaborar...el compromiso tiene que ser familiar, de todos...” (E.4)

“...O sea yo creo que si uno no involucra a toda la familia dentro de la empresa entre comillas, uno va a pérdida, siempre va a ir mal...” (E7)

2.- Comunicación y generación de redes de apoyo

Los microempresarios manifiestan una actitud de búsqueda constante de apoyo en redes sociales, ya sea para financiar su negocio, a través de la vinculación de Programas de Fomento Productivo, como también para la generación de relaciones estratégicas, que les permita mantener y mejorar las condiciones de su unidad productiva.

🚦 Se preocupa por buscar redes de apoyo con el fin de mejorar su microempresa

Los emprendedores poseen una actitud proactiva en relación a la búsqueda de Programas que contribuyan al crecimiento y desarrollo de su microempresa, ya que debido al escaso capital que poseen no les permite autofinanciarse, por lo que deben buscar apoyo en instituciones de Fomento Productivo, que colaboran para que el emprendimiento sea sustentable en el medio.

“... Yo estaba en Banlqualdad, son créditos chicos para sueños grandes, y uno pide dinero, le hacen capacitación también de emprendimiento y vas pagando semanalmente una cuota, la otra vez pedí uno y de la misma ganancia que sacamos de la empanada lo fui devolviendo...”(E13)

“...Ahora estoy postulando al segundo Proyecto FOSIS, ya me gané otro antes, yo no me quedo tranquila, yo vi en el diario un aviso y decía para proyectos sociales y que pasó que le ayudo a las mujeres a darles cursos gratis, a que ellas aprendan, ahí me gané un notebook y una ejecución de proyecto que me capacitaron por el PRODEMU, ahora estoy en el tercer FOSIS, que me quiero comprar un telar...estoy aquí en Quilpué haciendo la capacitación...así que igual hay que estar así buscando las oportunidades, porque o sino uno no puede quedarse en la casa...” (E10)

✚ Desarrolla y mantiene una red permanente de colaboración mutua

Los microempresarios consideran la importancia de formar parte de una asociación de Microempresarios, ya que valoran la colaboración y apoyo que esta brinda a cada uno de sus miembros, debido a que a través de esta instancia acceden a mayores oportunidades de crecimiento y desarrollo personal y de su microempresa. Esto se refleja en que esta es vista como una instancia para expandir sus posibilidades de hacerse conocidos y a su vez de incrementar sus ingresos.

“...Me llamaron también un día para que yo viniera a la reunión que se hizo y ahí empezamos a trabajar acá en las ferias, que es una oportunidad, porque yo vendo mis dulces en la plaza, en distintas partes, pero sin duda a veces, como se llama, con este asunto uno se ayuda más, porque tiene como exhibir los productos, todas esas cosas...” (E6)

“...El asunto de esta agrupación que nosotros participamos, en el pueblito artesanal, que es la que como nos ayuda, porque igual hemos ido a diferentes partes, yo he participado en exposiciones en Til-Til, en Limache, en Nogales, por intermedio de esta agrupación hemos salido a varias partes a llevar nuestros productos...” (E6)

✚ Usa personas claves como agentes para alcanzar sus propios objetivos.

Los emprendedores son capaces de identificar en el entorno a personas fundamentales, que le son útiles al logro de sus metas, ya que están conscientes de que a través de dichas personas lograran insertarse de mejor manera en el mercado. Esto se ve reflejado en la necesidad de poder generar contactos que contribuyan al surgimiento y fortalecimiento de su microempresa.

“...ahora tengo gente que le entrego, yo más que nada trabajo a pedido, la gente me pide las cosas y yo se las tengo listas y las entrego, entrego a unos puestos de verduras abajo en el camino, tengo el Rancho Carolina vendiendo mermeladas, aquí también las venden y en un puesto grande de verduras que hay a la entrada, mando a Santiago, vendo en la Rosa Agustina...” (E3)

“...ahora he logrado captar varios clientes en Santiago por las páginas amarillas, por internet...” (E3)

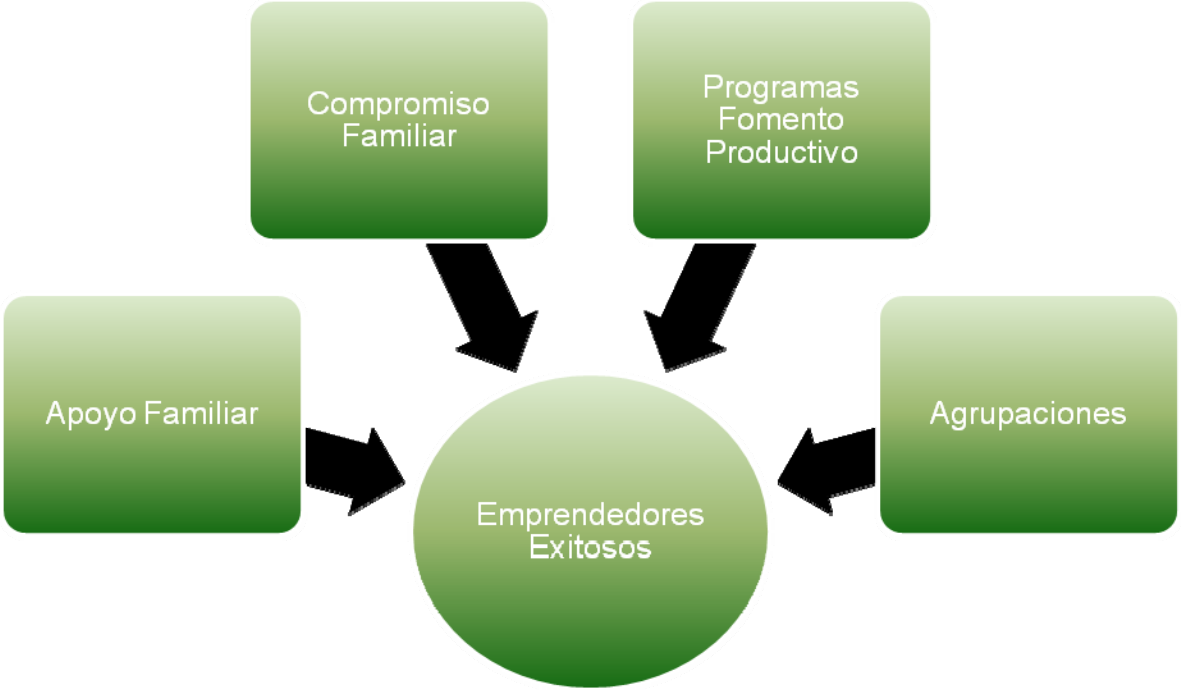
“...yo también no me quedo, yo voy a todas las que me manden, si hay una cuestión de microempresarios en Santiago, yo me anoto, voy al SERNAM, voy a las mesas PRIO, voy a la Gobernación, voy donde me manden, incluso me premiaron ahí en Quillota por la mujer emprendedora...” (E10)

Síntesis de resultados:

Los datos recabados sobre la incidencia del entorno en el éxito o fracaso de la Microempresa, permiten dar cuenta que los Microempresarios manifiestan la relevancia del apoyo y compromiso familiar en el logro de sus objetivos. Además dan cuenta de poseer una clara vinculación con redes sociales ya que están conscientes de que de esta manera contribuirán a su desarrollo y crecimiento. Cabe mencionar que los microempresarios en su mayoría se encuentran vinculados al Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), ya que este cuenta con un Programa acorde con los requerimientos

y características de los emprendedores. Otro aspecto importante a considerar es que los Microempresarios manifiestan la necesidad de contar con una Organización que los agrupe, ya que valoran las oportunidades que brinda el estar asociados.

Esquema N°7: Componentes del entorno que influyen en el éxito de un emprendimiento.



PERCEPCIONES DE LOS MICROEMPRESARIOS RESPECTO DE LAS OPORTUNIDADES QUE BRINDA UNA COMUNA RURAL EN RELACIÓN AL EMPRENDIMIENTO.



Microempresaria Agrupación Pueblito EL Patagual

Considerando el tercer objetivo específico como *“Describir la percepción de los Microempresarios de los Sectores Olmué Centro, Granizo y Narváez, en relación a las condiciones en que se desarrolla el emprendimiento en Olmué como Comuna Rural”*, se expondrá el sentir de los microempresarios entrevistados, con relación a:

1.- Municipalidad y microempresarios

Los microempresarios poseen una visión negativa de la Municipalidad en aspectos tales como la otorgación de permisos municipales, difusión de información, las oportunidades que brinda y el apoyo que presta, ya que es considerada una institución que obstaculiza la formación y el desarrollo de los emprendedores.

✚ Permisos municipales

Los emprendedores manifiestan un descontento con el accionar de la Municipalidad en cuanto a la otorgación de permisos municipales, ya que esta mantiene costos elevados en sus permisos, los que no se encuentran al alcance de la gran mayoría de los microempresarios. Además de extender en demasía los tramites básicos para su formalización. De esta manera, al demorarse tanto en la tramitación y exceso en los costos en la formalización de microempresas, están propiciando la creación de microempresas que trabajan en la informalidad y por ende avalan las deficientes condiciones en las que se desarrolla el emprendimiento en la Comuna.

“...No tanto trámite, no tanta burocracia, te tramitan tanto acá, cobran por todo...” (E12)

“...En parte no tenemos nada fijo, entonces los fin de semana nos colocamos y en el verano, pero los permisos son muy caros, para lo que uno gana los permisos son muy caros po...” (E10)

“...o sea ponte tú, tú comparai lo que se cobra aquí, lo que se cobra en otro lado, aquí te cobran al 100, al 150, al 200% más de lo que te cobran en otro lado...” (E11)

Difusión de información

Los microempresarios consideran que la Municipalidad no desarrolla instancias para otorgarles información valiosa para su desarrollo como emprendedores, ante lo cual se les dificulta la adquisición de nuevas herramientas que le son útiles para el logro de sus proyectos, ya que al ser personas que recién se encuentran formándose como empresarios es preciso que puedan optar a la mayor cantidad de información, que les permita insertarse en mejores condiciones en el entorno en el que se desempeñan.

“...Que apoyen también en el sentido que, bueno, que si una persona quiere inscribirse con los proyectos y que la municipalidad también lo difunda, normalmente no sabemos, por casualidad uno escucha a otro amigo que también es microempresario y te dice oye vaya para allá, inscríbese, porque la municipalidad aquí no es muy activa...”(E15)

“...Ayuda por ejemplo para organizar a la gente, porque nosotros de repente hay cosas que no tenemos idea, viste, por ejemplo alguien venga y nos dé una charla, cómo se organizan los microempresarios, qué es lo que tienen que hacer, cómo pueden presentar un proyecto, cómo tienen que hacer, dónde tienen que ir, todas esas cosas nosotros no tenemos ni idea...” (E5)

Oportunidades que brinda la Municipalidad

Los emprendedores consideran que la Municipalidad otorga oportunidades de crecimiento en cuanto a cursos, capacitaciones y apoyo en la primera etapa de formalización, que les permite ir abriéndose un camino a futuro como emprendedores, ya que en esta primera etapa es necesaria la adquisición de nuevas herramientas y de un constante apoyo y orientación para su conformación como microempresarios.

“... Yo creo que en el municipio siempre están dando oportunidades, para hacerte un curso, para capacitarte, nos daban la oportunidad de hacer iniciación de actividades, nos ayudaban en inscribirnos en impuestos internos, hacer todas esas cosas, todos esos documentos que uno a veces necesita, corre al municipio y siempre tiene una mano que se la están extendiendo...”(E20)

Por otra parte los microempresarios pese a que valoran la realización de dichos cursos, consideran que la Municipalidad junto con la implementación de este curso debería realizar un seguimiento integral, considerando la adquisición de mayores herramientas y oportunidades que les permita desenvolverse en el medio en mejores condiciones, ya que el sentir de los emprendedores de la Comuna es que imparten el curso en determinada área, con los conocimientos básicos, que no les permite ir desarrollándose de forma permanente, considerando que estos cursos no evolucionan en el nivel de sus contenidos, por lo que continuamente se entregan las mismas herramientas, lo que conlleva a una saturación de emprendedores vinculados a cierta área.

“... la Municipalidad tiene muchos cursos, la Municipalidad está teniendo muchos cursos de capacitación, una cantidad de cursos, pero lo que pasa que te dejan con las herramientas del curso no más, o sea tú terminas el curso y después no sabes que hacer, porque no te dan las pautas, no te ayudan a formalizarte, no te dan un espacio, las puertas se te cierran, o sea después que terminas tú de hacer el curso, pero al final tiene que la persona seguir trabajando en lo mismo...marcando el paso siempre porque no tiene opción...”(E6)

Apoyo que brinda la Municipalidad

Los emprendedores consideran que el Municipalidad otorga escasas oportunidades de crecimiento, impidiendo de esta manera su desarrollo como microempresa, dificultando el desarrollo local, ya que no potencian el emprendimiento en la Comuna. Esto se ve reflejado en que la Municipalidad posee una visión limitada de las condiciones en que se desarrollan los microempresarios, debido a las exigencias que son necesarias para la

formación de una microempresa, no son acordes a la realidad comunal, porque la mayoría de los emprendedores poseen recursos moderados, que les impide solventar los gastos que implica la formalización. Esto además se refleja en que los emprendedores establecen que esta Institución, no les presta ayuda en las cosas que realmente son útiles para su desempeño como unidad productiva, ya que no les colabora en ello de forma clara y efectiva.

“...La Municipalidad ayuda muy poco, ayuda poco, no tienen el espíritu de buscar, hacer algo, porque aquí terrenos hay como para hagan algo, tendrían que hacer algo físico donde la gente fuera y estuviera ahí y vendiera sus cosas. Yo lo veo bien difícil...” (E3)

“...Hay mucho apoyo en lo que es el Programa de jefas de Hogar, te dan todas esas cosas, pero cuando tú vas a Relaciones Públicas o vas a pedir algo, te ponen trabas, para mí hay mucha desigualdad...entonces yo pienso que eso necesitamos nosotros, que realmente no sea pura boca, que nos den el apoyo que realmente necesitamos, dicen querer ayudarnos pero cuando nosotros queremos ir a pedir algo, nos cierran las puertas, entonces de qué te sirve...” (E4)

“...Que no pongan tantas trabas, porque te aconsejan de que hagas esto, que hagas esto otro, pero cuando tú vas a pedir algo, te piden cosas que no están a tu alcance y eso hay que ser realistas, porque no es un empresario, es un emprendedor, la mayoría de los Olmueinos aquí son emprendedores...” (E4)

2.- Olmué como comuna emprendedora

Los emprendedores consideran que las condiciones que presenta Olmué, no son favorables para emprender y por ende dificulta que las personas continúen con su idea emprendedora, ya que las circunstancias y oportunidades no contribuyen a que esto sea posible, es por ello que las personas entrevistadas mencionan que los microempresarios que continúan, lo hacen a pesar de la adversidad, develando una alta capacidad emprendedora.

“...Yo se que aquí está como muerto, hay poca gente emprendedora, yo creo que la gente se va quedando...” (E17)

“...Cuesta un poco, aquí en Olmué el emprendimiento es para las personas que realmente quieren salir adelante...” (E4)

3.- Olmué como comuna rural

Los emprendedores consideran que la Comuna como centro de emprendimiento, no propicia las condiciones para establecer una unidad productiva, ya que al ser una localidad turística, dependen del flujo de gente que visite la Comuna. Esto se debe a que el trabajo de los emprendedores cuenta con mayores frutos en ciertas temporadas del año, dificultando el normal desarrollo de la microempresa, ya que durante el resto del año no cuentan con el mismo nivel de ingresos que perciben en las temporadas altas, lo que implica que no puedan contar con un ingreso acorde que les permita mayor productividad y competitividad en el medio en que se desenvuelven como microempresarios.

“...Aquí es una condición bien especial, porque Olmué es una zona turística y siempre va haber turista, pero el flujo de turista siempre es más en el verano, entonces tú dependes mucho de la temporada...” (E15)

“...Es difícil, es difícil, porque nosotros dependemos de los turistas, entonces sobre todo en estas fechas, en esta época del año, nosotros en el verano, o sea pasamos todo el verano con harta gente, pero en el invierno son los fin de semana que vienen los turistas, cuando es fin de semana largo, cuando no llueve, entonces dependemos de hartas cosas, entonces de trabajar ojala todo el verano, para poder guardar para el invierno, porque igual es difícil...” (E5)

Por otra parte, los microempresarios consideran que Olmué como Comuna Rural, dificulta un buen desempeño de la unidad productiva, ya que al ser visto como un pueblo pequeño no cuenta con los recursos necesarios, para favorecer el desarrollo local y por ende el desarrollo y crecimiento de los

emprendedores de este sector, siendo percibido el emprendimiento como una herramienta bien catalogada para la generación de ingresos en las familias de esta localidad.

“...Somos un pueblo chico, yo pienso que las oportunidades grandes no se tienen acá, hay que salir para afuera y para afuera hay que tener dinero...” (E20)

Finalmente, los emprendedores consideran que los habitantes de la comuna, no aportan al desarrollo de su negocio, ya que por lo general cuentan con escasos recursos, que impiden que sean considerados consumidores asiduos, es por ello que deben enfocar su microempresa a los turistas que visitan la comuna, sin embargo este es un obstáculo ya que estos se encuentran temporalmente en el lugar, disminuyendo notablemente su nivel de ventas.

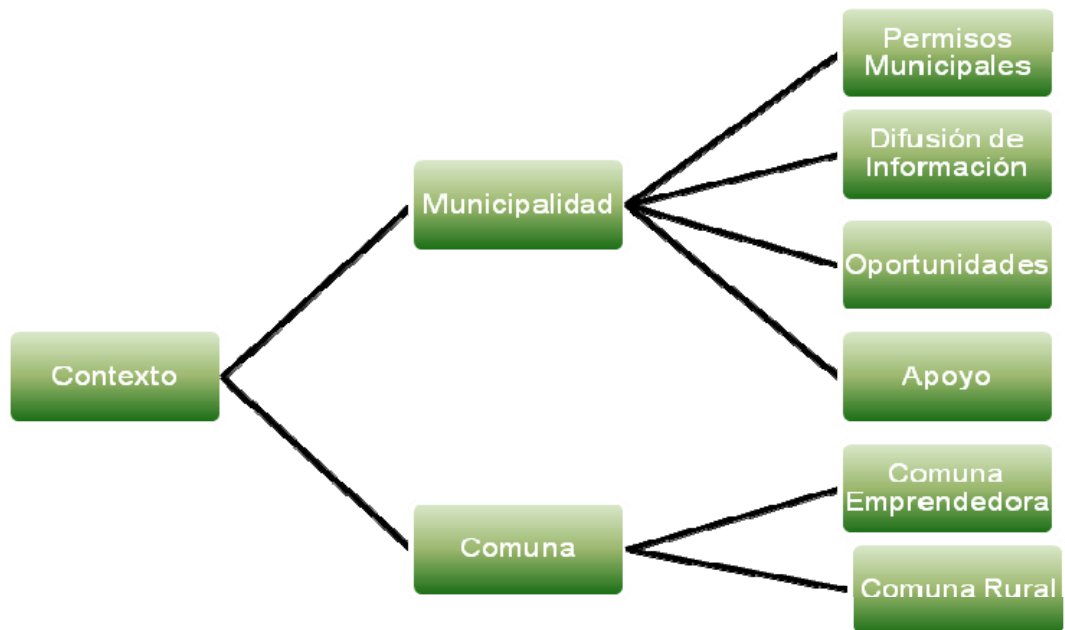
“...Olmué es bien complicado para trabajar, es complicado, porque Olmué, aquí hay dos poderes adquisitivos, que es la gente que vive acá, que tiene muy poco poder adquisitivo, que vive de un sueldo, de un bajo sueldo, nadie te compra una mermelada, aquí en la Población se dan contadas las personas que te digo que me vienen a comprar un pote de mermelada, entonces así funciona y funciona con el turista que viene y que viene para semana santa, para el 18 de Septiembre y para el verano...si Olmué no es bueno para los negocios. Una que es caro, el arriendo es caro, porque las casas, por ser no hay poblaciones, porque todo es caro, los terrenos son carísimos, como es una zona turística, entonces todo se encarece. Si aquí Olmué es muy bonito para venir a pasear, el clima, todo lo que tú quieras, pero aquí no hay futuro...” (E3)

Síntesis de resultados:

La información recabada sobre las percepciones de los microempresarios de la Comuna, en cuanto al contexto en el que se desarrollan, permite establecer que los emprendedores a pesar de que poseen una visión generalizada sobre las escasas oportunidades que brinda la Municipalidad para su crecimiento y desarrollo, manifiestan una percepción

positiva sobre el quehacer de la Oficina de Fomento Productivo, ya que es parte de su sentir el apoyo que esta brinda para su formación y posterior desenvolvimiento en el medio en el cual desarrollan su unidad productiva.

Esquema N°8: Componentes del contexto que influyen en el éxito en los microempresarios.



II PARTE

**Sugerencias de acción para Fomentar y
Potenciar el emprendimiento en la Comuna**

En virtud del objetivo general planteado *“Proponer a la Organización Patrocinante de este estudio acciones orientadas a potenciar a los Microempresarios de la Comuna de Olmué, en cuanto a su capacidad emprendedora, a la incidencia del entorno y al contexto en el cual se desenvuelven”*, se elaborarán sugerencias profesionales en relación a fortalecer, potenciar y desarrollar estrategias orientadas al emprendimiento de la comuna.

1.- Sugerencias en torno al fortalecimiento de la capacidad emprendedora de los Microempresarios de la Comuna de Olmué.

De acuerdo al objetivo específico *“Sugerir a la Organización Patrocinante realizar acciones enfocadas a fortalecer la capacidad emprendedora de los Microempresarios de la Comuna de Olmué”*, se proponen las siguientes recomendaciones en cuanto al enriquecimiento de las capacidades que poseen los emprendedores, considerando que al elaborar acciones orientadas a este fin, estarán contribuyendo al éxito del sector microempresarial, debido a que al potenciar su desarrollo personal, estarán fortaleciendo directamente el desarrollo de la microempresa.

Promover la nivelación de estudios y alfabetización digital en Microempresarios de la zona.

En consideración con los datos que existen a nivel país y los datos recabados a lo largo de la investigación, es posible determinar que en promedio los microempresarios cuentan con un nivel de educación que alcanza la Enseñanza Media Incompleta, condición que los limita en cuanto a la adquisición de nuevas herramientas necesarias para su desarrollo como microempresarios, estableciendo que el contar con un mayor nivel educacional les permitirá abordar los requerimientos básicos en la mantención de una empresa, tales como contabilidad básica, habilidades comunicacionales, otorgándoles seguridad en su quehacer y en las competencias que poseen. Por ello se recomienda que la Municipalidad establezca relaciones de colaboración con organismos que prestan servicios en nivelación de estudios, con el fin de que se inserten en cada sector del

territorio, motivando de esta forma la participación y concurrencia a este servicio.

Por otra parte, se estima conveniente llevar a cabo la realización de cursos de alfabetización digital, tomando en cuenta la importancia que ha cobrado la incorporación de la tecnología en la microempresa, por lo que se hace necesario otorgarles instancias donde los emprendedores puedan adquirir estas nuevas herramientas, mejorando de esta forma su inserción en el mercado, ya que al manejar este nivel de tecnología les permitirá incrementar su nivel de ventas, la publicidad de su producto y/o servicio y los trámites propios de una microempresa.

✚ Promover la continuidad de las capacitaciones que realiza la Municipalidad.

Se considera que la realización de capacitaciones sobre determinados oficios es necesaria para la adquisición de nuevas herramientas, sin embargo, es preciso otorgarles una continuidad a la entrega de estos conocimientos que les permita ir incorporando un mayor nivel de herramientas, de esta forma ir avanzando en su microempresa, incrementando su productividad y competitividad, ya que actualmente los cursos que se realizan son básicos y recurrentes cada año, por lo que es necesario mayor variedad en la oferta de estos y un seguimiento de los procesos que son vivenciados por los microempresarios.

2.- Sugerencias con relación a mejorar las oportunidades que brinda el entorno al desarrollo de los Microempresarios.

Las siguientes propuestas derivan del objetivo específico *“Plantear a la Organización Patrocinante estrategias de desarrollo orientadas a potenciar los componentes del entorno, que contribuyen al éxito en Microempresarios de la Comuna de Olmué en cuanto a la comunicación y generación de redes sociales”*, que permitan realizar un trabajo de intersectorialidad con Organismos de Fomento Productivo que permita realizar acciones a favor del desarrollo y crecimiento de los microempresarios, además de propiciar la

asociatividad entre los emprendedores de la comuna, ya que se considera una opción favorable para vincularse y negociar con las Instituciones, lo cual les permita contribuir a su fortalecimiento.

✚ Establecer relaciones de intersectorialidad entre la Municipalidad e Instituciones de Fomento Productivo, con el fin de realizar un trabajo más eficiente, a través de:

- a) En su mayoría los microempresarios son beneficiarios de algún Programa del FOSIS, el cual sólo hace entrega de recursos monetarios, no considerando la importancia de realizar un seguimiento de asesoramiento, es por ello que se estima pertinente que se realice un trabajo conjunto con la Municipalidad, dado que esta Institución se encuentra cercana a la realidad local, favoreciendo al fortalecimiento del emprendimiento, permitiendo que cuenten con una guía en el proceso de formación.

- b) Considerando que tanto a nivel nacional como local los Programas de Fomento Productivo no toman en cuenta la realidad de las Microempresas y la particularidad de cada territorio en cuanto a las condiciones en que se desarrollan, es preciso que se realice un trabajo con las Instituciones de Fomento Productivo en colaboración con la Municipalidad, que apunte a una readecuación de los requerimientos exigidos por los Programas existentes que sean acordes a la realidad local, entendiendo que el rango de ingresos anual de una Microempresa es entre 0 y 2.400 UF, sin embargo la realidad predominante tanto a nivel nacional como local es que estos no superan las 576 UF anuales (\$12.000.000 anuales). Además no se toma en consideración el actual nivel educacional con que cuentan los microempresarios, ya que la media nacional es de 11 años de escolaridad.

Lo anteriormente expuesto, devela la necesidad de que se realice un trabajo integral por parte de todos los Programas de Fomento productivo, que abarque toda la diversidad de la realidad

microempresarial, teniendo como fin la formación, fortalecimiento y desarrollo de la microempresa. Es por esto, que se considera que la Municipalidad debe realizar un esfuerzo por tomar en consideración todas las instancias para realizar un trabajo con todos los sectores que brindan apoyo a los Microempresarios.

- c) Por otra parte, se considera necesario mejorar la calidad de las capacitaciones entregadas por FOSIS al momento de adjudicarse un proyecto, ya que estas son instancias que deberían enriquecer al Microempresario en cuanto a sus capacidades y habilidades como emprendedor, sin embargo actualmente estas capacitaciones no favorecen a su formación, los cuales no adquieren en su totalidad los conocimientos entregados, ya que estas capacitaciones no son acordes a las características que poseen los emprendedores de la Comuna, debido a que cuentan con un bajo nivel educacional, lo que dificulta la adquisición de nuevos conocimientos. Es por esto que se considera que la Municipalidad debiera realizar acciones orientadas al trabajo en red, con el fin de adecuar la entrega de herramientas a la realidad local.

- ✚ En virtud de la importancia que manifiestan los Microempresarios al estar asociados a algún tipo de organización, la cual les brinda mayores oportunidades en el medio, visualizando en las agrupaciones una instancia para realizar un trabajo más cohesionado en cuanto a sus intereses, permitiéndoles tener mayores herramientas para dialogar y negociar con las autoridades, se hace necesario crear una organización que contemple a la variedad de agrupaciones de microempresarios presentes en la zona, que les permita contar con mayor presencia comunal. Frente a esto, se considera que esto es una tarea que debería realizar la Municipalidad, ya que esta es la encargada de potenciar el desarrollo productivo de la zona.

- ✚ Con el fin de incrementar la productividad y competitividad de los microempresarios y acorde a los avances tecnológicos, en donde la web cumple un rol fundamental en la publicidad de los productos y/o

servicios de una Microempresa, se considera óptimo que la Institución Patrocinante colabore con el desarrollo de los Microempresarios, a través de la elaboración de una plataforma virtual, en donde se den a conocer la variedad de servicios y/o productos que ofrece la Comuna, lo que no sólo significa un beneficio para los Microempresarios, sino que influye de manera directa en el incremento de los ingresos de la Comuna y por ende de su desarrollo local.

3.- Sugerencias en torno al funcionamiento de la Municipalidad como Organismo de Fomento Productivo.

A través de presente objetivo específico *“Exponer a la organización Patrocinante líneas de acción que les permita contribuir de forma eficaz en la formación y fortalecimiento de los Microempresarios de la Comuna de Olmué”*, se pretende proponer acciones a la Institución que permitan mejorar su funcionamiento en cuanto al apoyo brindado a los emprendedores de la Comuna, considerando que uno de los agentes principales en el fortalecimiento del desarrollo local es la Municipalidad, por lo que se pertinente sugerir acciones que propicien el emprendimiento en la Comuna, contribuyendo a su desarrollo y crecimiento.

- ✚ Se considera importante adentrarse en la realidad microempresarial de la zona, con el fin de conocer la magnitud y el perfil de estos, que permita apoyar a este sector con una visión clara de sus características, permitiendo de esta manera intervenir en base a su realidad, lo cual se encuentra totalmente ligado con la realización de un trabajo en conjunto con Instituciones de Fomento Productivo para modificar los parámetros que definen a la microempresa, permitiendo readecuar los requerimientos que se exigen a los microempresarios, contribuyendo con ello a su formación.

✚ Por otra parte, se estima oportuno realizar un trabajo de intersectorialidad interno entre los distintos Departamentos de la Municipalidad, que permita desarrollar un plan de acción en conjunto, con el fin de brindar apoyo en todos los ámbitos que requiere una microempresa para su formación y crecimiento, ya que actualmente dichos Departamentos trabajan en forma disgregada perjudicando el desarrollo de la microempresa, debido a que el proceso de formación toma más tiempo e involucra un mayor gasto para quien desea emprender. Es por esta razón que se sugiere realizar acciones que apunten a un trabajo más expedito y coordinado, de forma tal que el emprendedor cuente con todas las facilidades para ir desarrollándose como microempresario.

✚ Como parte de las sugerencias se considera relevante la opción de contar con un funcionario dedicado exclusivamente al asesoramiento de los microempresarios, debido a que el funcionario a cargo de esta, se encuentra a cargo además de la OMIL, lo que impide realizar un trabajo a cabalidad. Es por ello que se considera que esta iniciativa permitirá mejorar el funcionamiento de la Oficina de Fomento Productivo, incrementando el trabajo en terreno, permitiendo abordar todos los ejes referentes a la microempresa, con el fin de realizar un trabajo integral para fomentar el emprendimiento en la Comuna.

✚ Se observa que gran parte de los beneficiarios de los programas que otorga FOSIS que comienzan con un emprendimiento, desisten luego de un tiempo. Es por ello que se considera importante realizar un trabajo que permita enfocar de forma eficiente los recursos que se destinan al Programa Puente para el emprendimiento, ya que los usuarios de dicho Programa se adjudican recursos otorgados por FOSIS sin pasar por un filtro de selección, lo que impide estudiar la viabilidad del Proyecto a ejecutar, ya que no cuentan con un asesoramiento en cuanto a la idea emprendedora que quieren desarrollar. Es por ello que se considera que el área de emprendimiento debe ser derivada a la Oficina de Fomento Productivo, para un estudio previo que ayude a canalizar de mejor

manera los recursos que conlleva el beneficio, con el fin de desarrollar emprendimientos viables y exitosos, que signifiquen un aporte considerable al ingreso de las familias, contribuyendo a la superación de la pobreza.

- ✚ Un punto considerable para mejorar el desarrollo económico productivo local de la Comuna, es el fomento del turismo en temporadas que no son consideradas altas, a través de actividades e instancias que permita desarrollar en Olmué un polo turístico y por ende más atractivo para ser concurrido, desarrollando espacios que permitan una presencia mayoritaria de microempresarios, colaborando en su publicidad y generación de ingresos. Es por ello que se considera interesante sugerir la creación y facilitación de áreas donde los emprendedores puedan exhibir sus productos, ya que en la actualidad no cuentan con un lugar establecido y por ende es difícil que se puedan desenvolver en el medio de manera óptima.
- ✚ Finalmente se estima conveniente que la Municipalidad establezca relaciones de colaboración con el Servicio de Salud, en pos del desarrollo de los microempresarios, contribuyendo a la formalización de estos, ya que los procesos de tramitación son muy largos y engorrosos, además significan un costo elevado para los microempresarios. Ante esto se sugiere un trabajo de orientación en conjunto con el Servicio de Salud, en donde la Municipalidad realice gestiones, con el fin de establecer un espacio de atención exclusivo para los microempresarios, otorgándoles orientación y facilitando su formación.



Universidad de Valparaíso
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

PRESENTACIÓN

El siguiente capítulo que se expondrá corresponde al último apartado del Seminario de Título, en este se darán a conocer los puntos más relevantes obtenidos durante el proceso de la investigación.

A continuación se mencionarán los principales ejes, en torno a la temática en los cuales fue estructurada la investigación, dividiéndose estos en emprendimiento, microempresa y microempresa en el mundo rural. Por otro lado, se expondrán los aportes que conlleva la utilización de una metodología cualitativa y finalmente se mencionaran los aportes de Trabajo Social a este sector.

1.- En relación a la temática

A.- En torno al emprendimiento:

En base a los antecedentes recabados a lo largo de la investigación, es posible establecer las siguientes conclusiones con respecto al emprendimiento y su trascendencia en el éxito de la Microempresa:

- ✚ El emprendimiento se manifiesta en la capacidad de plantearse proyectos y hacer todo lo posible para la consecución de este, evidenciando una actitud perseverante ante las dificultades que se le presentan, ya que confía en sus capacidades y en el trabajo que realiza. Por otra parte los emprendedores se encuentran en constante búsqueda de nuevos conocimientos y herramientas que le permitan manejarse de mejor manera en el medio en que se desempeñan, mejorando su productividad y competitividad, contribuyendo al éxito de su unidad productiva.
- ✚ La capacidad emprendedora es un componente esencial en el éxito de una microempresa, sin embargo no se han realizado los esfuerzos necesarios que contribuyan a la adquisición de estas competencias y herramientas, tomando en consideración que la tasa de deserción de emprendedores es elevada, ya que no poseen las herramientas necesarias para desenvolverse en un medio con limitaciones y adversidades. Ante esto, es preciso desarrollar y potenciar estas competencias.
- ✚ Además se aprecia que el entorno favorece notablemente al emprendimiento, debido a que brinda condiciones óptimas para su desarrollo. Dentro de los componentes del entorno que influyen en el emprendimiento se encuentran los siguientes:

En primer lugar, se establece que el *apoyo y compromiso del grupo familiar* contribuye considerablemente a la formación y crecimiento de una microempresa, lo cual es altamente valorado por los emprendedores, ya que se visualiza el compromiso como parte

fundamental del éxito, debido a que se considera que sin la participación y colaboración de la familia, la microempresa no se desarrollaría de manera óptima.

Por otra parte, se menciona la relevancia que posee la *vinculación con Programas de Fomento Productivo*, ya que al relacionarse con redes de apoyo al emprendimiento, permite ampliar las oportunidades para contar con mayores recursos y herramientas, las cuales son entendidas como instancias para adquirir nuevos conocimientos, contribuyendo de esta forma a mejorar su inserción en el medio.

Finalmente, se considera que la participación en una *agrupación* otorga mayores oportunidades de crecimiento y desarrollo, debido que al estar inserto en una organización se adquiere mayor presencia ya sea dentro de la comuna, como fuera de ésta. Además facilita las comunicaciones, ya que al contar con un representante, se canalizan de forma más óptima las informaciones.

B.- En torno a la microempresa:

De acuerdo a la información obtenida en las entrevistas realizadas, es posible mencionar y concluir sobre la realidad actual de la Microempresa, estableciendo la relevancia que posee este sector en la economía del país y por ende en las condiciones de vida de las personas que comienzan con un emprendimiento, por lo que se considera necesario realizar acciones en beneficio de este sector microempresarial, el cual presenta diversas dificultades y limitaciones en su formación y desarrollo

- ✚ A nivel nacional los parámetros utilizados para definir a una microempresa no responden a la realidad actual de los emprendedores, clasificando a la microempresa como aquella que posee un nivel de ventas anual entre 0 y 2400 UF, sin embargo gran parte de los microempresarios cuentan con ingresos por menos de la mitad de lo establecido. Esta situación dificulta canalizar los recursos en virtud de quienes más lo necesitan, ya

que actualmente son considerados indistintamente aquellos microempresarios con elevados recursos y aquellos con ingresos precarios. Por lo que se considera que los beneficios y estrategias de apoyo deberían adecuarse a la realidad particular de cada tipo de microempresario. Esta situación se refleja en los relatos de microempresarios, ya que no se consideran como tales, debido a que visualizan en el término microempresario a aquel que posee un desarrollo y crecimiento elevado, definiéndose como emprendedores, encontrándose en las etapas iniciales del proceso de formación.

✚ En la actualidad el sector microempresarial es uno de los principales sectores económicos que generan empleo tanto a nivel nacional como regional, pero a pesar de la gran relevancia que ha adquirido la microempresa, gran parte de ellas se encuentran en la informalidad, ya que a lo largo del proceso de formalización se presentan diversos obstáculos que limitan las oportunidades para legalizar su unidad productiva. Sin embargo, pese a que se están desarrollando variadas iniciativas con el fin de fomentar la formalización, aún es necesario elaborar estrategias que apunten a agilizar los trámites, adecuándose a las características y particularidades de este sector.

✚ Los Programas de Fomento Productivo, cobran un rol relevante en cuanto al apoyo a la microempresa, ya que este sector en su mayoría no cuenta con los recursos suficientes para sustentarse por sus propios medios, ante lo cual la vinculación con estos programas surge como una oportunidad de concretizar sus ideas emprendedoras. Por otra parte se considera que deberían destinarse mayores recursos a Fomento Productivo en las Municipalidades, ya que los recursos otorgados se hacen insuficientes, ante lo cual se hace necesario elaborar líneas de acción que apunten a disminuir los gastos que implica formalizarse, siendo una opción entregar subsidios monetarios a las Municipalidades, permitiendo de esta manera motivar a los emprendedores a legalizarse.

C.- En torno a la Microempresa y ruralidad:

De acuerdo a la realidad de microempresas en sectores rurales, se establecerán puntos relevantes sobre esta temática, considerando que las circunstancias en que se desarrolla el emprendimiento en estas zonas, dificulta aún más formarse y desarrollarse en condiciones favorables, por lo que se expondrán las siguientes conclusiones:

✚ En la actualidad el mundo rural ha sufrido diversos cambios, significativos para lograr un mayor desarrollo, sin embargo aún presentan dificultades y obstáculos que impiden un crecimiento óptimo y por ende un mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de cada sector rural. Una de las principales dificultades que presentan las localidades rurales es que han sido abordadas de acuerdo al porcentaje de ruralidad de un sector, lo cual ha llevado a que se invisibilice la realidad actual de cada comuna rural, con mayor o menor porcentaje de población rural. Esto se ve reflejado en la realidad que presenta Olmué, quedando al margen de las políticas que apuntan al desarrollo microempresarial en zonas urbanas, debido a que las ciudades con mayor cantidad de habitantes y recursos generalmente son quienes se adjudican los proyectos y/o beneficios para este sector. Por otra parte, Olmué posee un porcentaje bajo de ruralidad, por lo que los recursos que son asignados al emprendimiento en zonas rurales, no llegan a Olmué, impidiendo de esta forma un desarrollo sostenido de la Microempresa, tomando en consideración la existencia de un subsidio rural para Microempresas, el cual no abarca a Olmué, debido a que no es catalogado totalmente como comuna rural.

✚ Por lo tanto, se considera necesario adentrarse en la realidad del mundo rural y sus microempresarios, ya que de esta forma se puede elaborar un Diagnóstico de la realidad local que permita realizar acciones enfocadas directamente a estos sectores, lo cual conlleva a la readecuación de las políticas públicas y sociales orientadas a estas localidades, considerando que las realidades urbanas y rurales son distintas tanto geográficamente como en cuanto a su desarrollo

económico y social, por ende necesitan una intervención acorde a sus características.

- ✚ Además se observa que existe una centralidad en cuanto a los recursos destinados a Fomento Productivo, impidiendo un real crecimiento en estas zonas, ya que en la actualidad los recursos son destinados a ciudades con un mayor desarrollo, marginando a los sectores más apartados y con menor desarrollo.
- ✚ Una de las estrategias considerada oportuna para el fortalecimiento del desarrollo local de estos sectores, es potenciar el turismo a través de actividades atractivas que permitan una mayor afluencia de gente durante todo el año, favoreciendo al aumento de ingresos en las comunas, por lo que se estima que de esta manera se favorecerá al emprendimiento de cada territorio.

2.- En torno a la Metodología

La experiencia de Seminario de Título se desarrolló desde la metodología cualitativa, lo cual permitió recoger información útil para ilustrar adecuadamente el fenómeno estudiado, favoreciendo de esta manera el logro de los objetivos planteados, ya que se considera que este método permite conocer la percepción de los propios sujetos involucrados, enriqueciendo de esta manera el proceso de recolección de datos. Además se estima que el uso de este método, permitió estudiar una realidad que ha sido abordada mayoritariamente desde el enfoque cuantitativo, lo cual transforma esta situación en números y cifras, que no reflejan totalmente el proceso que implica desarrollar un emprendimiento y surgir con la creación de una Microempresa en una zona rural.

Por medio de la metodología utilizada y las técnicas cualitativas empleadas para la realización de la investigación, se considera que fue posible indagar y profundizar en los sentidos propios de los entrevistados, sobre sus características como emprendedores y las dificultades que presentan tanto a nivel general como al ser parte de un contexto rural, ya que en su mayoría estos sectores no cuentan con amplios registros demográficos

y tampoco dan cuenta claramente de las condiciones en que se desarrolla un emprendimiento en zonas rurales, que impide de alguna manera crear estrategias de acción para abordar la realidad de estos lugares y mejorar las condiciones de desarrollo a partir de las propias apreciaciones que poseen las personas involucradas con respecto a esta temática, permitiendo de esta manera sentar un precedente con la realización de dicha investigación, abordando y dando a conocer a los actores políticos sobre la realidad en la que se desenvuelven los microempresarios y establecer una pauta de acción para fortalecer a este sector.

En este sentido, se estima que este proceso de investigación, permitió al equipo seminarista insertarse en una realidad poco conocida, favoreciendo a la obtención de información en profundidad de la experiencia como también a la reflexión sobre el contexto de desarrollo de este sector, al realizar un trabajo descriptivo, enriqueciendo la comprensión de esta temática.

En consecuencia se infiere que el trabajo realizado, la metodología e instrumentos utilizados, facilitaron el conocimiento de las percepciones y prácticas de los emprendedores de la Comuna, contribuyendo favorablemente a la configuración de un perfil de microempresarios exitosos, a partir de sus capacidades como emprendedores, la incidencia del entorno en ello y además permitiendo contar con las apreciaciones de los entrevistados sobre su realidad como microempresarios en una zona rural, develando que son personas con un alto espíritu emprendedor, a pesar que las dificultades que genera el medio para su desarrollo y crecimiento.

3.- En torno al Trabajo Social y Microempresa

El sector de la microempresa es una temática considerada emergente, ante lo cual se hace necesario potenciarla, debido a que constituyen el sector que más empleo otorga a nivel país y que se encuentra en proceso de extensión, siendo percibidas además como una gran herramienta que contribuye a la superación de la pobreza.

Por esta razón el Trabajo Social debe insertarse en este campo a través del fortalecimiento de las capacidades emprendedoras, ya que son estas las que permiten el éxito o fracaso de una microempresa. Sin embargo se hace

necesario generar una conciencia por parte de aquellas instituciones que brindan apoyo a los microempresarios, que permita que visualicen que el apoyo que requieren los emprendedores no es sólo monetario y si bien, este beneficio se acompaña por una capacitación, no es suficiente, por lo cual el Trabajo Social debe intervenir y abrir espacios que permitan un real fortalecimiento de las capacidades emprendedoras en los microempresarios emergentes.

Junto con lo anterior, el Trabajo Social debe velar por el desarrollo e implementación de políticas que apunten a mejorar las condiciones en que se desenvuelve el emprendimiento, fomentarlo en todas sus formas, considerando que es un sector donde los dueños de estas unidades productivas no cuentan con ingresos que les permitan autofinanciarse, por lo tanto, se les debe dar a conocer todas las redes de apoyo existentes.

Además un punto considerable es la Seguridad Social en los microempresarios. De acuerdo a la información recabada, la mayoría de los emprendedores no cuentan con imposiciones ya sea para salud, como para jubilación, manifestando una escasa visión a futuro en cuanto a seguridad laboral. Otro punto importante de mencionar es la falta de cobertura en cuanto a accidentes del trabajo. Por lo tanto el Trabajo Social debe preocuparse por abarcar todas las áreas de seguridad social y laboral que involucran a los microempresarios y desarrollar estrategias de protección hacia este sector, que actualmente se encuentra marginado de las políticas sociales que apuntan hacia la Seguridad Social y Laboral.

Por otra parte, en el área de Fomento Productivo, se considera que el Trabajo Social podría aportar desde una mirada de la profesión a través de la implementación del Ciclo Tecnológico, entendido como la elaboración de un plan de trabajo que implique insertarse en la realidad microempresarial a través de la confección de un Diagnóstico Social, que permita sentar las bases para una intervención acorde con las necesidades y requerimientos de los emprendedores. Además se estima que una de las competencias que la profesión podría potenciar es la generación y articulación de redes sociales, incrementando de esta manera la vinculación de los microempresarios con entidades que promueven el emprendimiento.

Finalmente, en relación al rol del Trabajador Social en Fomento Productivo, se considera necesaria la mirada desde esta profesión que contribuya a realizar un trabajo de forma integral, tomando en consideración la escasa participación de Trabajo Social en esta área, por lo que se estima oportuno fortalecer y potenciar la vinculación de esta profesión con el sector microempresarial.



Universidad de Valparaíso
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

- ❖ Baeza M (1996). *Perfiles de Microempresarios en la Provincia de Valparaíso*. Valparaíso. Chile: Cecap.
- ❖ Hernández Sampieri, R., Fernández Collado C. y Baptista Lucio P. (2006). *Metodología de la Investigación* (Cuarta Edición). México: Mc Graw Hill.
- ❖ Rodríguez Gómez, G., Gil Flores, J., García Jiménez, E. (1996). *Metodología de la investigación cualitativa*; Málaga: ALJIBE.

Documentos y libros digitales:

- ❖ Andreú Abela, J. (s.f). *Las técnicas de Análisis de Contenido: Una revisión actualizada*. Recuperado el 02 de Junio de 2010, del sitio web del Departamento de Publicaciones del Centro de Estudios Andaluces: <http://public.centrodeestudiosandaluces.es/pdfs/S200103.pdf>
- ❖ Anónimo. (s.f) *Definición de competencias emprendedoras*. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de <http://www.iplaraucana.cl/diplomado/emprendimiento/..%5Capuntes%5Cemprendimiento%5CDefinici%C3%B2n%20de%20competencias%20emprendedoras.pdf>.
- ❖ Anónimo. (s.f) *Características Emprendedoras Personales*. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de www.infomipymehonduras.com/uploaded/content/category/1150813462.doc

- ❖ Blanco Richart, E.R. (2006). *Influencia de la legislación en la información medioambiental suministrada por las empresas. Un estudio regional*. Tesis doctoral. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de <http://www.eumed.net/tesis/2006/erbr/>.
- ❖ Bóveda, J. (2004). *El emprendedor y las pequeñas empresas*. Centro de atención a la pequeña y mediana empresa (CAPYME) de la Fundación Emprender: Paraguay. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de http://www.revistafuturos.info/futuros_6/emprendedor_1.htm.
- ❖ Cacciamani, M (s.f). *Microemprendimientos Productivos*. Recuperado el 20 de Mayo de 2010, de http://www.inta.gov.ar/balcarce/noticias/inta_expone/AuditorioGuillermoCovas/MicroemprendProd.pdf
- ❖ Cámara Navarra de Comercio e Industria (2006). *Las 7 capacidades emprendedoras fundamentales*. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de http://www.navactiva.com/es/documentacion/las-siete-capacidades-emprendedoras-fundamentales_24315.
- ❖ Centro de Gestión del Conocimiento (2009). *Estudio Contexto internacional de las instituciones de microfinanzas y mejores prácticas de la industria del Centro de Gestión del Conocimiento*. IGTS S.A. Chile. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de <http://www.slideshare.net/IGTSlide/contexto-internacional-de-las-instituciones-de-microfinanzas-y-mejores-prcticas-de-la-industria>.
- ❖ Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra (2006). *Emprender: Qué capacidades se requieren*. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de http://www.navactiva.com/es/descargas/cein/2004/Capacidades_emprendedoras.pdf.

- ❖ Corporación de Investigación Tecnológica (s.f). *¿Qué es el emprendimiento?* Recuperado el 02 de Junio de 2010, de www.cdeubb.cl/dhe/descargas/Desarrollo del Emprendedor/ QUE ES EMPRENDIMIENTO.doc+emprendimiento&cd=10&hl=es&ct=clnk&ql=cl

- ❖ Delgado, J. M. y Gutiérrez J. (1999). *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales: Análisis de Contenido*. Madrid. Recuperado el 02 de junio de 2010, de <http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/>

- ❖ Díaz Pérez, J. (s.f). *De emprendedor a Microempresario*. Revista Zanahoria. Amplia tu visión. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de <http://www.zanahoria.cl/content/view/658327/De-Emprendedor-a-Microempresario.html>.

- ❖ Flores, P (2010). *Soy capaz de crear mi empresa, Ser más emprendedor*. Centro de Educación Distancia de la Pontificia Universidad Católica de Chile (TELEDUC). Santiago. Chile. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de www.teleduc.cl

- ❖ Focus, Consultora (2001). *Desempeño económico y viabilidad de las Microempresas en Chile*. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de <http://www.ocac.cl/sitio/documentos/ponencia-sobre.pdf>

- ❖ Formichella, M. (2004) *El concepto del emprendimiento y su relación con el empleo, la educación y el desarrollo local*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Buenos Aires. Argentina, Recuperado el 10 de Junio de 2010, de [http://www.inta.gov.ar/barrow/info/documentos/desarrollo local/empren dydesarrollolocal.pdf](http://www.inta.gov.ar/barrow/info/documentos/desarrollo_local/empren dydesarrollolocal.pdf)

- ❖ Hernández Dols, A. (s.f). *El fomento del espíritu emprendedor en la escuela: Nuevos retos para la educación del siglo XXI*. Servicio Integral de atención al emprendimiento. Concejalía de empleo. Industria y Comercio. Ayuntamiento de Móstoles. Madrid. Recuperado el 20 de Junio de 2010, de http://congreso.codoli.org/area_3/hernandez-Dols.pdf

- ❖ Henríquez, Lysette y Deelen, Linda (2010); *La situación de la micro y pequeña empresa en Chile 2010*; Organización Internacional del Trabajo y Servicio de Cooperación Técnica OIT y SERCOTEC). Recuperado el 10 de Junio de 2010, de http://www.sercotec.cl/c/document_library/get_file?p_l_id=16750&folderId=19305&name=DLFE-1801.pdf

- ❖ Parra Escobar, E. (2000). *El impacto de la microempresa rural en la economía latinoamericana*. Programa de Apoya a la Microempresa Rural y El Caribe PROMER. Bogotá. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de <http://www.revistafuturos.info>.

- ❖ Pérez A. y Jofre I. (2000). *Documento de Investigación sobre la Microempresa Rural*. Instituto Interamericano de cooperación para la agricultura. Recuperado el 10 de Junio de 2010, de <http://www.promer.org/getdoc.php?docid=123>

- ❖ Pezo, L. (2007). *Construcción del desarrollo rural en Chile: Apuntes para abordar el tema desde una perspectiva de la Sociedad civil*. Magister en Antropología y Desarrollo. Universidad de Chile. Rev. Mad N°17. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de http://www.revistamad.uchile.cl/17/pezo_05.pdf

- ❖ Riffo Cáceres, C. (2010). *Cultura Emprendedora; Tribuna Universitaria: Un espacio a la reflexión*. Universidad del Bio Bío. Concepción. Chile. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de http://apc.ubiobio.cl/noticias/view_vistas.shtml.

- ❖ Toledo, U. (2001). *La construcción de un ideal-tipo de la vida social*. Cinta de Moebio. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Chile. Santiago. Chile. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/101/10101206.pdf>.
- ❖ Valenzuela, M. y Venegas S. (2006). *Mitos y realidades de la microempresa en Chile: Un análisis de género*. Centro de Estudio de la Mujer. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/1218.pdf>.

Documentos de trabajo:

- ❖ Radovic I. (2005). *Ponencia sobre la realidad económica y social de la Microempresa en Chile*. Fundación Ocac. Chile. Recuperado el 02 de Junio de 2010, de <http://www.ocac.cl/sitio/documentos/ponencia-sobre.pdf>

Leyes:

- ❖ Chile. Ley N° 20.368 Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile 05 de Agosto de 2009.
- ❖ Chile. LEY N° 18.695. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile 03 de mayo de 2002.

Tesis

- ❖ Alfaro, A. y Levaggi, K. (2009). *Situación Social de la Microempresa: sus dimensiones laborales y psicosociales como condicionantes del éxito o fracaso de las microempresarias en la comuna de Valparaíso*. Seminario de Título para optar al Grado de Licenciado en Trabajo Social y Título de Asistente Social, Universidad de Valparaíso. Valparaíso. Chile.

- ❖ Arriagada C. (2001). *Fomento socio-productivo de la microempresa: una estrategia desde el trabajo social, para el desarrollo económico local de la comuna de Puchuncaví*. Seminario de Título para optar al Grado de Licenciado en Trabajo Social y Título de Asistente Social. Universidad de Valparaíso. Valparaíso. Chile.
- ❖ Dedes, E. (2005) *Aplicación de un Modelo de Planificación Estratégica a la Gestión de Recursos Humanos de la Atención Primaria de Salud de la Comuna de Quillota*. Seminario de Título para optar al Grado de licenciado en Trabajo Social y Título de Asistente Social. Universidad de Valparaíso. Valparaíso. Chile.
- ❖ De La Cerda Gubler, R., Romero Rivera, E y Fischer González, M (2005). *Levantamiento de un perfil de competencias en microempresarios de familias Puente de la Comuna de Viña Del Mar, Beneficiarios del Programa de apoyo a actividades económicas de FOSIS del año 2003*; Seminario de Título para optar al Grado de Licenciado en Psicología y Título de Psicólogo. Universidad de Valparaíso; Valparaíso; Chile.
- ❖ Godoy Montecinos, N (1997); *Promoción de estrategias comunitarias vinculadas a la gestión de proyectos de desarrollo productivo en las localidades de Quebrada Alvarado, Las Palmas y La Vega de la Comuna de Olmué*; Seminario de Título para optar al grado de licenciado en Trabajo Social y Título de Asistente Social. Universidad de Valparaíso. Valparaíso. Chile.
- ❖ Mansilla Sandoval, N. E. (2005); *Capacidades emprendedoras de las mujeres rurales para el desarrollo del Agroturismo en la X Región de Los Lagos*; Seminario de Título para optar al Grado de Magister en Desarrollo Rural; Facultad de Filosofía y Humanidades, Escuela de Graduados; Universidad Austral de Chile; Valdivia; Chile.

- ❖ Leiva V. y Sandoval A. (2010). *Fondo Esperanza y Microempresa: Una valoración desde el Enfoque Iluminativo*. Seminario de Título para optar al Grado de licenciado en Trabajo Social y Título de Asistente Social. Universidad de Valparaíso. Valparaíso. Chile.
- ❖ Olivares Loyola. L y Hernández Aracena. R (2005). *¿Rurales o Urbanos? Aproximación al tipo de identidad existente entre los habitantes del sector rural – urbano de Pérez Ossa, Comuna de San Bernardo*. Tesis para optar al Título de Antropóloga Social. Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Antropología. Santiago. Chile.

Documentos Institucionales:

- ❖ ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE OLMUÉ. Departamento de Educación. Recuperado el 24 de Marzo de 2010, de <http://www.muniolmue.cl/> .
- ❖ ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE OLMUÉ. *Mapa División Política Administrativa, Provincia Marga Marga. Región Valparaíso*. Recuperado el 24 de Marzo de 2010, de <http://www.pautaregional.cl/2009/wpcontent/2009/03/provmargamarga.jpg>.
- ❖ ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE OLMUÉ. Organigrama Institucional. Recuperado el 16 de Marzo de 2010, de www.muniolmue.cl.
- ❖ ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE OLMUÉ. Plan de Desarrollo Comunal 2004 – 2008. Recuperado el 24 de Marzo de 2010, de <http://www.muniolmue.cl/>
- ❖ ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE OLMUÉ. *Plan De Salud Comuna De Olmué 2009-2013*. Departamento de Salud Centro De Salud Familiar “Manuel Lucero” Lo Rojas, Olmué.

- ❖ ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE OLMUÉ (2000). Reglamento de organización interna de la Municipalidad de Olmué. Recuperado el 16 de Marzo de 2010, de <http://tras.muniolmue.cl/imagenespublicas/ReglamentoOrganizacionInterna.pdf>.

Páginas WEB de consulta general:

- ❖ www.rae.es
- ❖ www.FOSIS.cl
- ❖ www.muniolmue.cl



Universidad de Valparaíso
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Escuela de Trabajo Social



ANEXOS

I.- Pauta de entrevista semiestructurada Microempresario(as)

Nº:

Edad:

Sexo:

1.- ¿Cual(es) fue(ron) su(s) principales motivaciones para optar por trabajar de forma independiente?

2.- ¿Qué fue lo primero que se planteó al iniciar su negocio? ¿Qué es imprescindible para empezar con un negocio?

3.- ¿Usted toma en consideración las posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirse actuar en alguna actividad?

4.- Según su opinión ¿A qué situaciones se puede ver enfrentado un microempresario (a) al iniciar su negocio?

5.- Cuando se presenta una dificultad o un desafío, ¿De qué manera lo enfrenta?

6.- ¿De qué manera distribuye los recursos, los tiempos y las tareas en su negocio?

7.- ¿Cree usted que los negocios que se encuentran en su mismo rubro se diferencian del suyo? ¿En qué?

8.- ¿Qué es para usted ser un microempresario en Olmué?

9.- Según su opinión ¿En qué condiciones se desarrolla el microemprendimiento en Olmué?

10.- ¿De qué manera busca apoyo en programas que fomenten su emprendimiento? ¿Y de qué otra manera?

11.- ¿Usted toma en consideración las oportunidades que surgen para adquirir nuevos conocimientos? ¿Cuáles por ejemplo?

12.- ¿De qué manera evaluaría el rol de la familia en el surgimiento de una empresa?

13.- A su juicio, ¿Cuáles cree Ud. Que son las principales características que debe tener un microempresario exitoso?

14.- ¿Cuáles son las características que usted cree tener como microempresario?

15.- ¿Qué otros aspectos nos sugeriría usted considerar para formar un microempresario en Olmué?

II.- Registro Fotográfico de los Microempresarios



