



**UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE ANTROPOLOGIA
MAGISTER EN ANTROPOLOGÍA Y DESARROLLO**

**“SIGNIFICACIÓN DEL MICROCRÉDITO PRODUCTIVO PARA
MICROEMPRESARIOS Y TRABAJADORES INDEPENDIENTES:
EL CASO DE LOS SOCIOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO
CREDICOOP”**

Tesis presentada para obtener el grado de Magíster en Antropología y Desarrollo

RAMON CASTILLO CORRAL

Profesor guía: RODRIGO FIGUEROA

Santiago, julio de 2009

Agradecimientos

A Claudia, Daniel y Rayén, que están presentes en todo lo que hago y vivieron cotidianamente este trabajo.

A mis amigos y amigas, representados en este trabajo en la complicidad y ayuda incondicional de Marisol González, Paula Agurto y Jorge Troncoso.

A Rodrigo Figueroa, por sus certeros y valiosos comentarios.

A todos los que colaboraron directa o indirectamente: Anahí Urquiza, Camila Rodríguez, Jorge Tagle, Paula Mariángel, Angela Concha, Yanixa Soto y los trabajadores y trabajadoras de Credicoop.

Y, por supuesto, a los trabajadores y trabajadoras independientes, las microempresarias y los microempresarios socios de CREDICOOP, que transitan por la vida desde la reafirmación permanente de su dignidad como personas.

Resumen

Partiendo de un enfoque teórico basado en la conceptualización de los sistemas sociales diferenciados funcionalmente de manera concéntrica, en donde el código de selección del sistema económico se superpone a los códigos de selección de otros subsistemas sociales, en esta investigación se observó la significación que el microcrédito productivo tiene para un grupo de trabajadores independientes y microempresarios como instrumento que posibilita una mayor inclusión social, no solo respecto del sistema económico, sino también de otros subsistemas sociales relevantes. Los resultados y conclusiones que se han formulado podrían ser significativos tanto para el diseño de políticas públicas de inclusión social de trabajadores independientes, aportando elementos que ayudarían a diseñar y desarrollar instrumentos de política diferenciados para este segmento de la población, como para el desarrollo de nuevos servicios y productos por parte de los agentes del sistema financiero que trabajan con microempresarios.

El trabajo desarrollado consideró la utilización de metodologías cualitativas y cuantitativas de investigación y se focalizó en el universo de socios de CREDICOOP, una cooperativa de ahorro y crédito para trabajadores independiente y microempresarios. La fase cualitativa, en base a grupos de discusión, posibilitó tanto la observación del discurso respecto del microcrédito productivo, la utilización del código de selección del sistema económico y su extensión a otros subsistemas sociales, como la relación observada de ello con la mayor o menor inclusión social. La fase cuantitativa, aplicando un cuestionario estandarizado a una muestra estadísticamente representativa del universo considerado, permitió profundizar en la observación de las relaciones entre las variables consideradas que dieron sustento estadístico a algunas de las observaciones preliminares y a las conclusiones centrales del estudio.

Palabras claves

Microcrédito, inclusión social, microempresa, sistema económico, diferenciación funcional concéntrica

Índice de materias

1. Antecedentes de la investigación: Trabajo independiente y microcrédito productivo en Chile	1
1.1. Políticas públicas y trabajo independiente: crédito, institucionalidad y apoyo productivo	4
2. La preponderancia del enfoque económico-desarrollista detrás de la promoción del microcrédito	13
3. Un punto distinto de observación: objetivos de la investigación	17
4. La relación microcrédito-inclusión social: justificación y relevancia del estudio	20
5. Elementos conceptuales y epistemológicos	22
5.1. Enfoque epistemológico de la investigación	22
5.2. El carácter predominante en la promoción del microcrédito	30
5.3. La observación de las observaciones: el esquema conceptual	34
6. Elementos metodológicos; muestra y producción de la información	37
6.1. Los grupos de discusión	37
6.2. Determinación y selección de la muestra	37
7. El perfil de los trabajadores independientes incluidos en la muestra	38
7.1. Descripción e identificación del perfil de los encuestados	38
7.2. Síntesis de las características generales de la muestra considerada	49
8. La observación del discurso: relación microcrédito-inclusión social	51
8.1. Introducción: formatos de la información obtenida y procesada	51
8.2. La inclusión social a través del microcrédito: acoplamiento con el sistema económico	52
8.2.1. El destino del crédito	53
8.2.2. La actividad independiente como fuente de los ingresos familiares y elemento para mejorar la calidad de vida	60
8.2.3. El desafío de permanecer en el mercado	66
8.2.4. El volumen de las transacciones y el impacto en la percepción de futuro	69
8.2.5. Acceso a nuevos créditos y absorción del empleo: percepciones de las experiencias del microemprendimiento	71
8.2.6. Expectativas de marginalización: Los problemas que acarrea el crédito	75
8.3. La inclusión social a través del microcrédito: acoplamiento con otros subsistemas sociales	77
8.3.1. La unidad económica y la inclusión social	78
8.3.2. La previsión y seguridad social	80
8.3.3. La vivienda	87
8.3.4. La salud	91
8.3.5. La educación	95
8.3.6. Expresiones del capital social, usos del tiempo y participación	101
8.3.7. Mujer y trabajo independiente	105
8.3.8. El reconocimiento social	107
9. Conclusiones	109
10. Bibliografía	124
11. Anexos	128

Índice de cuadros y tablas

Tabla N°1	Distribución porcentual por Quintil Autónomo nacional, según categoría ocupacional	3
Tabla N°2	Distribución de los grupos de discusión	37
Tabla N°3	Distribución de la muestra de acuerdo a la edad de la persona encuestada	39
Tabla N°4	Distribución de la muestra de acuerdo al tamaño del grupo familiar	39
Tabla N°5	Distribución de la muestra de acuerdo al rango de ventas mensuales	40
Tabla N°6	Distribución de la muestra de acuerdo al rubro de actividad económica	41
Tabla N°7	Distribución de la muestra de acuerdo al rubro de actividad económica y sexo	42
Tabla N°8	Distribución de la muestra de acuerdo al número de personas que laboran en la unidad económica (incluyendo al propietario)	43
Tabla N°9	Distribución relativa de la muestra de acuerdo al número de personas que laboran en la unidad económica (incluyendo al propietario), según el nivel de ventas mensual	44
Tabla N°10	Distribución de la muestra de acuerdo al nivel educacional	45
Tabla N°11	Distribución de la muestra de acuerdo al nivel educacional, por rango de edad	45
Tabla N°12	Distribución de la muestra de acuerdo al nivel educacional, por sexo	46
Tabla N°13	Distribución relativa de la muestra de acuerdo a la motivación para ser independiente y sexo	47
Tabla N°14	Distribución relativa de la muestra de acuerdo a la motivación para ser independiente y edad	48
Tabla N°15	Distribución relativa de respuestas a preguntas sobre el trabajo independiente	48
Tabla N°16	Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación “Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”	58
Tabla N°17	Distribución porcentual de la muestra de acuerdo a la venta mensual, según rango de edad	62
Tabla N°18	Distribución porcentual de la muestra de acuerdo al N° trabajadores, según rango de edad	64
Tabla N°19	Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación “Respecto de su situación económica, usted diría que es importante...”	65
Tabla N°20	Expectativas de acoplamiento al sistema económico de consumo. Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta “Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”	66
Tabla N°21	Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación “Respecto	69

	de su negocio, usted diría que es importante...”	
Tabla N°22	Expectativas de acoplamiento al sistema económico productivo. Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta “Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”	74
Tabla N°23	Expectativas de desacoplamiento del sistema económico. Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta “Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”	76
Tabla N°24	Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación “Respecto de la seguridad social, usted diría que es importante...”	83
Tabla N°25	Expectativas de acoplamiento al sistema de seguridad social. Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta “Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”	84
Tabla N°26	Expectativas de acoplamiento al sistema vivienda. Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta “Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”	89
Tabla N°27	Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación “Respecto de la vivienda, usted diría que es importante...”	90
Tabla N°28	Expectativas de acoplamiento al sistema salud. Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta “Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”	93
Tabla N°29	Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación “Respecto de la Salud, usted diría que es importante...”	94
Tabla N°30	Expectativas de acoplamiento al sistema educación. Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta “Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”	96
Tabla N°31	Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación “Respecto de la Educación, usted diría que es importante...”	97
Tabla N°32	Expectativas de acoplamiento al sistema capacitación laboral. Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta “Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”	98
Tabla N°33	Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación “Respecto de la Capacitación Laboral, usted diría que es importante...”	99
Tabla N°34	Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación “Considerando otras actividades, usted diría que es importante...”	102
Tabla N°35	Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación “Respecto de su participación social, usted diría que es importante...”	104
Tabla N°36	Expectativas de acoplamiento al sistema social. Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta “Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”	108

1. Antecedentes de la investigación: Trabajo independiente y microcrédito productivo en Chile

A pesar de que el crecimiento económico experimentado en Chile durante los últimos dos decenios ha propiciado que una proporción relevante de la población se haya incorporado a los circuitos formales de la economía, el empleo informal sigue representando un porcentaje significativo de los puestos de trabajo que se generan en el país. Cifras estadísticas disponibles al año 2002, que fueron obtenidas utilizando el modelo teórico propuesto por la OIT en el mismo año, mostraban que un 46,6% de las personas ocupadas en Chile tenían como actividad principal un empleo informal (Labbé y Sánchez, 2004).

De acuerdo a estas cifras, los sectores económicos en los cuales se encontraban los empleos informales eran los de comercio y restaurantes (23,5%), servicios comunales y sociales (23,1%) y agricultura, caza y silvicultura (19,8%). Comparadas con las personas que tienen un empleo formal, las personas con empleos informales se caracterizaban por ser, en promedio, de mayor edad, proporcionalmente más mujeres y tener menos años de estudio que los trabajadores formales. Además, otra de sus principales características es que presentaban carencia de acceso al sistema de protección social.

Según el estudio antes citado, del total de personas que tenían empleos informales aproximadamente un 45% correspondían a trabajadores independientes pertenecientes a empresas del sector informal, 26% eran trabajadores dependientes que trabajaban en empresas de la economía formal; 12% eran trabajadores dependientes que trabajaban en empresas de la economía informal, 8,2% eran trabajadores dependientes que trabajaban en hogares; 3,1% correspondían a parientes del dueño que trabajaban en microempresas familiares informales y 0,3% eran parientes del dueño que trabajaban en microempresas familiares formales. Lo anterior muestra la especial relevancia que ha tenido -y con alta probabilidad sigue teniendo- el trabajo independiente en la generación de empleos, especialmente en la economía informal. Las cifras anteriores resultan ser

consistentes con las obtenidas en un estudio realizado con datos de 2003, destinado a caracterizar a la micro y pequeña empresa en Chile (SERCOTEC, 2005). Según este estudio, existían aproximadamente 1,4 millones de micro y pequeñas empresas en Chile, incluyendo los trabajadores por cuenta propia, de las cuales el 50% eran informales¹.

Otra dimensión de la magnitud del trabajo independiente en Chile lo entregan las cifras del Instituto Nacional de Estadísticas. Según esta institución, con datos disponibles y empalmados a partir de 1986 y hasta diciembre de 2008, la proporción de trabajadores por cuenta propia en la fuerza de trabajo ha fluctuado entre un mínimo de 21% en 1986 y un máximo de un 27% en 2003 (INE, 2009). Ello permite afirmar fundadamente que el trabajo por cuenta propia, sea éste formal o informal, se encuentra consolidado como fuente de empleo relevante en la economía chilena y ha ido creciendo a tasas relativamente similares a las de la expansión del empleo global.

No obstante que las cifras existentes no permiten establecer con certeza el universo de trabajadores en la economía informal que desarrollan actividades por cuenta propia, las estimaciones disponibles lo sitúan por sobre el millón de personas. En términos relativos, ello representa cerca del 20% de la población ocupada en Chile con un precario, cuando no inexistente, nivel de inclusión a los circuitos formales de la economía y a los sistemas de salud, seguridad social y fondos de pensiones. Este orden de magnitud es corroborado por la encuesta CASEN², que muestra que un 19% de las personas manifestaron trabajar en empresas compuestas solo de una persona, un 16% dijo trabajar en una empresa de 2 a 5 personas y el 5% dijo trabajar en una empresa de 6 a 9 personas. Luego,

¹ Es importante resaltar que en este estudio la informalidad se mide a través de la situación tributaria de las personas, es decir, sobre la declaración de iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos. En una forma distinta de observar la informalidad, la OIT conceptualiza el empleo informal en función de sumar todos aquellos trabajadores por cuenta propia, microempresarios y familiares que, siendo formales desde el punto de vista tributario, carecen de acceso a los sistemas de protección social, principalmente a los sistemas de previsión, salud y seguro de desempleo.

² Encuesta de caracterización socioeconómica, realizada por el Ministerio de Planificación, es una encuesta de hogares que se aplica con una periodicidad bianual.

el 40% declaraba trabajar por cuenta propia o en una microempresa (CASEN, 2006).

La encuesta mencionada muestra que la distribución de las personas que estaban en el trabajo independiente por quintiles autónomos de ingreso, a nivel nacional, era levemente inferior al promedio nacional. Tal como se puede observar en la Tabla N°1, el porcentaje de trabajadores por cuenta propia que estaban en los quintiles I y II alcanzaba a 28,7%, mientras que el promedio nacional para los mismos quintiles era de 32%.

Tabla N°1
Distribución porcentual por Quintil Autónomo nacional, según categoría ocupacional

Categoría Ocupacional	Quintil Autónomo Nacional				
	I	II	III	IV	V
Patrón o empleador	2,2	3,4	8,2	16,7	69,4
Trabajador por cuenta propia	12,3	16,4	18,9	25,9	26,5
Empleado u obrero del sector público (Gov. Central o Municipal)	8,2	13,2	17,9	25,1	35,6
Empleado u obrero de empresas públicas	7,2	16,6	18,6	25,1	32,6
Empleado u obrero del sector privado	13,8	21,0	23,2	22,5	19,4
Servicio doméstico puertas adentro	11,7	27,9	23,5	24,9	12,0
Servicio Doméstico puertas afuera	22,2	26,2	23,7	22,4	5,4
Familiar no remunerado	14,2	16,7	19,8	28,6	20,6
FF.AA. y del Orden	3,7	8,2	21,6	36,6	30,0
Total	12,9	19,0	21,4	23,5	23,2

Fuente: CASEN 2006

De las cifras de la misma encuesta también se puede concluir que el 73,5% de los trabajadores por cuenta propia recibían menos de 4 ingresos mínimos mensuales producto de su trabajo, y el 47,6% recibían menos de 2 ingresos mínimos mensuales, por lo que estas personas se ubicaban dentro de los 3 quintiles más pobres de la población, medido en términos de ingresos. El estudio de SERCOTEC mencionado anteriormente también contribuye a reforzar la afirmación de que, en su mayoría, los trabajadores independientes y microempresarios se encuentran entre los sectores de menor generación de valor, medido por sus ventas brutas: en 2003 las microempresas formales representaban sólo el 3,4% del total de las ventas en el país, mientras que su número representaba el 80,9% del total de empresas formalizadas (SERCOTEC, 2005).

La desprotección entre los trabajadores independientes es una de sus principales características y una de las expresiones de su informalidad. De acuerdo a la Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones, en diciembre del 2008 sólo el 1,6% de los trabajadores independientes estaban cotizando a los fondos de pensión. En términos reales hacia fines del año 2009 sólo 65.398 trabajadores independientes se mantenían activos en el sistema de pensiones (SAFP, 2009).

En el sistema de salud las cifras disponibles muestran una situación similar de desprotección. Los trabajadores independientes que se encontraban cotizando a diciembre de 2006 en el Fondo Nacional de Salud, FONASA, eran 137.262 personas, representando el 3,1% del total de cotizantes en el sistema (FONASA, 2009). En el sistema de salud privado, a diciembre de 2007 los trabajadores independientes que se encontraban cotizando eran 100.450 personas, representando el 3,6% del total de aportantes a las Instituciones de Salud Previsional (Salud, 2009)

1.1. Políticas públicas y trabajo independiente: crédito, institucionalidad y apoyo productivo

Aún cuando la apuesta oficial para la generación de empleo está centrada en el crecimiento del número de trabajadores dependientes en el sector formal, no se ha desconocido del todo la situación de los trabajadores independientes y se han desarrollado algunas políticas y programas focalizados en ellos durante los dos últimos decenios. El Estado ha impulsado políticas públicas destinadas a apoyar la consolidación de las pequeñas unidades económicas, ya sea que operen bajo la forma de micro o pequeñas empresas o se trate de trabajadores por cuenta propia. Instituciones tales como la CORFO, el SERCOTEC y el SENCE han implementado programas de apoyo a las microempresas y el FOSIS y el INDAP han apoyado preferentemente a los trabajadores por cuenta propia, de manera directa o a través de terceros, en aspectos tales como asistencia técnica,

capacitación laboral y empresarial, redes de comercialización y desarrollo tecnológico. Al mismo tiempo, han implementado programas destinados a poner créditos al alcance de estos segmentos de la fuerza de trabajo. Ello ha favorecido en los últimos años una expansión considerable del microcrédito productivo, orientado a financiar requerimientos de trabajadores independientes y microempresarios que buscan mejorar las condiciones en que funcionan sus negocios y mejorar los ingresos que les generan sus actividades productivas o comerciales. En efecto, el acceso al crédito con destino productivo o comercial de este segmento de la población ha ido incrementándose paulatinamente a través de los años, estimándose que actualmente alcanza una cobertura de aproximadamente el 36% para la micro y pequeña empresa en el sistema financiero formal (Morales y Yáñez, 2006).

Las diferentes acciones orientadas a proveer instrumentos y productos, así como las instituciones que se han especializado en proveer este tipo de servicios tienen, como denominador común, la aceptación del modelo económico vigente y la convicción de que es posible ir expandiendo la frontera de producción y la base productiva al interior del sistema, incorporando crecientemente a las personas que desarrollan actividades de menor productividad o que se encuentran fuera de los circuitos económicos formales. Se trata, en suma, de una estrategia de inclusión social de un contingente importante de la fuerza de trabajo por la vía de consolidar su incorporación al mercado y, específicamente, a los circuitos económicos formales.

Las políticas y programas sociales destinados a los trabajadores independientes y microempresarios se inscriben dentro la línea programática de los gobiernos de la Concertación que consideraba una política de inclusión social basada en el concepto de inversión social. De hecho, en una primera fase, estos programas fueron radicados en el FOSIS³, formando parte de los instrumentos que tenían como objetivo aumentar o mantener los ingresos, mejorar los niveles de empleo y

³ Fondo de Solidaridad e Inversión Social, organismo dependiente del Ministerio de Planificación.

aportar a la solución de las condiciones de pobreza y/o calidad de vida de los beneficiarios (DIPRES, 2001). Sin embargo, la expansión de estas políticas sociales estaba indudablemente apoyada en la expansión económica producida en la década de los 90, la que habría permitido la estabilización y crecimiento de muchas de estas actividades económicas que existían al nivel de subsistencia, al mismo tiempo que posibilitó la expansión de la cobertura de los programas. Estos programas, orientados a apoyar el desarrollo de actividades por cuenta propia, quizás resulten una excepción al análisis desarrollado por Lanzarotti respecto del sello de las políticas sociales en la década de los 90, en donde se concluye que se mantuvo la coloración asistencialista de la política social heredada de la dictadura (Lanzarotti, 2004). Durante 2003, prácticamente la totalidad de los programas e instrumentos fueron traspasados a instituciones que operaban en el área del fomento productivo, reconociéndose la relación de estos programas de inversión social con la inversión de carácter económico-productivo.

En este contexto, la expansión del microcrédito productivo⁴ en Chile ha tenido dos grandes plataformas de apoyo. La primera de ellas dice relación directa con la expansión de la industria financiera, la que al encontrarse en la fase madura de la explotación comercial de los segmentos de la población de ingresos altos y medios, ha ido desarrollando su oferta hacia los segmentos de menores ingresos, entre los cuales se encuentran los trabajadores independientes y los microempresarios. Esta tendencia se vio reforzada en la presente década. Según antecedentes del Banco Central, entre 2001 y 2007 la expansión de los créditos de consumo alcanzó el 238%, mientras que los créditos comerciales a empresas crecieron solo 118% para el mismo período (Banco Central de Chile, 2008). Este dato es relevante, pues los créditos a microempresas generalmente adoptan la forma de créditos de consumo a personas naturales, por lo que explican una parte del crecimiento de este tipo de productos. La segunda, dice relación con una

⁴ Se entenderá por microcrédito productivo o con fines comerciales a los préstamos otorgados por instituciones bancarias, cooperativas u ONGs, destinados a que un trabajador independiente o microempresario los invierta en su negocio o actividad productiva, con la finalidad de aumentar sus ventas, su integración al mercado y su capital físico o de trabajo.

política desarrollada desde el Estado a partir de 1990, orientada a generar acceso al crédito a las personas y empresas de menores ingresos. Detrás de esta política gubernamental estaba la hipótesis de que los trabajadores independientes y las microempresas se encontraban en un círculo vicioso en la cual, producto de su baja productividad e ingresos no tenían acceso a créditos que les permitiese realizar inversiones en capital de trabajo o fijo que posibilitaran una mejora de la productividad de su trabajo y de sus ingresos. Con mayores ingresos en los negocios, al ser economías que operan familiarmente, se obtendrían mayores ingresos para las familias y ello generaría la potencialidad de una mayor inclusión social tanto desde el punto de vista económico concreto, al tener una mayor capacidad de gasto y de consumo -que les permitiría mejorar su acceso a salud, vivienda y educación, entre otros-, como desde el punto de vista simbólico, al sentirse que su trabajo pasa a ser visible socialmente, posibilitando su incorporación a redes de fomento económico y sociales de diversa índole.

En su momento, las autoridades estatales evaluaron que el acceso al crédito en el mercado bancario para este segmento de la población estaba limitado tanto por la escasa información disponible respecto de sus flujos financieros y la actividad de los negocios como por el mayor riesgo implícito en la recuperación de los créditos. Ello se veía reforzado por las barreras culturales que existían entre las instituciones financieras tradicionales y los trabajadores independientes y microempresarios.

A partir de esta hipótesis se desarrollaron dos líneas de trabajo que se han mantenido hasta hoy: subsidiar los costos de operación de las instituciones crediticias (ONG, bancos y cooperativas) y otorgar créditos y fondos de garantía para incrementar los fondos disponibles para préstamos en las instituciones interesadas para operar con este segmento de la población.

Estas acciones, desarrolladas en un primer momento por el FOSIS, fueron luego asumidas por el SERCOTEC, el INDAP y la CORFO, además de algunas acciones

menos significativas en términos de cobertura desarrolladas por organismos tales como el SERNAM, PRODEMU y CONADI, entre otros. Para la implementación de los distintos programas se cuenta con una extendida red de operadores a nivel nacional. Los actores relevantes se pueden dividir en tres grandes grupos: Instituciones bancarias, en donde las más importantes son el Bancoestado, Banderrollo Microempresas y Santander Banefe; instituciones cooperativas y ONGs, destacando en este segmento CREDICOOP, ORIENCOOP, Fondo Esperanza y FINAM; y organismos públicos que dan directamente créditos, tales como INDAP y FOSIS⁵.

La lógica de operación fue, por tanto, subsidiar los costos de operación marginales a las instituciones crediticias bancarias y no bancarias y otorgar préstamos en condiciones preferenciales para constituir fondos de créditos en instituciones no bancarias.

Los principales programas públicos que se implementaron a partir de la década de los 90 fueron los siguientes, de acuerdo a la institución que los implementó:

Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS: Comenzó a operar en 1993 con un programa destinado a subsidiar los costos de operación de las instituciones crediticias no bancarias, efectuándoles un préstamo para conformar un fondo de crédito de manera que otorgasen créditos a microempresarios de bajos ingresos. Los participantes son principalmente ONGs y cooperativas de ahorro y crédito.

Posteriormente este programa se transforma en el Programa “FOSIS- Instituciones financieras- Asistencia crediticia a microempresas”, que es el componente número 3 del Programa de Fomento Productivo FOSIS-MIDEPLAN. En lo sustantivo, mantiene el subsidio a los costos de operación y elimina el préstamo para conformar el fondo de crédito, integrando además a las instituciones bancarias

⁵ Información más detallada disponible en el sitio web de la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile A.G. (www.redmicrofinanzas.cl)

reguladas dentro de los participantes. Este programa operó hasta 2003, año en el cual fue traspasado a SERCOTEC.

FOSIS– Instituto de Desarrollo Agropecuario, INDAP: programa de subsidios a instituciones crediticias para el otorgamiento de créditos a microempresarios y pequeños productores agrícolas: Su primera licitación se efectuó en diciembre de 2001 y tenía como objetivo otorgar un subsidio a los costos de operación de los intermediarios financieros que diesen créditos a microempresarios y pequeños productores agrícolas. Los créditos no podían ser menores a las 10 UF⁶ ni mayores de 80 UF para microempresarios y 40 UF para pequeños productores agrícolas. Los requisitos de los beneficiarios eran tener un volumen de ventas no superior a 140 UF mensuales, activos fijos que no excediesen las 400 UF y no más de 5 trabajadores. En el caso de los pequeños productores agrícolas no podían explotar una superficie superior a las 12 Hás de riego básico, el ingreso debía provenir de la explotación agrícola y trabajar directamente la tierra. Los participantes del programa eran instituciones crediticias con capacidad para otorgar créditos y mostrar experiencia suficiente. En este programa los créditos eran otorgados por las instituciones crediticias con recursos propios.

Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC: La primera licitación se realizó en diciembre de 2001, consistiendo en un programa de subsidios a instituciones financieras para el otorgamiento de créditos a microempresarios. Estaba destinado a microempresarios urbanos con un monto mínimo de crédito de 10 UF y un máximo de 200 UF. Se incorporó la variable de distribución regional de los recursos que se asignen. Se podía otorgar más de un crédito a una unidad productiva, pero el monto del subsidio bajaba al 70% en la segunda operación y a 50% en la tercera operación. En el caso del cuarto crédito, se pagaba el 60%, pero ello significaba un egreso del programa y que la persona que había sido beneficiada no podía optar más a él en ninguna de las instituciones participantes.

⁶ UF, Unidad de Fomento: Es una medida reajutable basada en la variación del Índice de Precios al Consumidor, que permite transformar en moneda equivalente pesos corrientes de distintos períodos.

En este programa se declaraba explícitamente en sus bases que era la continuación del Programa “FOSIS- Instituciones financieras- Asistencia crediticia a microempresas”. La primera licitación contempló \$300 millones y la cobertura del programa estimada era de 8.000 microempresarios.

INDAP: la primera licitación también tuvo lugar en 2003, a través del Programa INDAP-Organismos intermedios de desarrollo, Asistencia crediticia a Pequeños Productores Agrícolas. El objetivo era apoyar el desarrollo de sistemas de crédito autosustentables y permanentes a través de subsidios a las instituciones crediticias que contribuyesen a solventar parte de los costos de operación de otorgamiento de los créditos. Los beneficiarios del programa eran pequeños productores agrícolas de acuerdo a la definición de la Ley orgánica de INDAP: aquellas personas que explotan una superficie no superior a las 12 Has de riego básico y que no tienen activos superiores a las 3500 UF. Este programa se encuentra aún vigente, bajo la denominación “Bono de Asistencia Financiera (BAF)”. Opera sobre la base de una licitación en donde las instituciones crediticias participantes ofertan montos a ser subsidiados contra un programa de colocación de créditos. Se realizan licitaciones separadas para Bancos e instituciones financieras no reguladas.

Adicionalmente, el INDAP comenzó también a operar en 2003 el programa “Fondo de Administración Delegada (FAD)”. Está orientado a dotar a las instituciones crediticias de un fondo de crédito para préstamos a beneficiarios, a través de la colocación de un depósito (ahorro) del INDAP en la institución por un lapso determinado (3 años). Durante ese período, la institución debe cumplir con un plan de colocaciones por el total de los recursos aportados. EL ahorro genera un interés a favor del INDAP, el cual una vez finalizado el programa recupera su inversión más intereses, existiendo para la institución crediticia la posibilidad de descontar parte de la pérdida del fondo incurrida por concepto de riesgo y, eventualmente, repartirse las ganancias entre las dos instituciones si es que riesgo

hubiese sido menor al proyectado. Desde el punto de vista técnico, es el instrumento más sofisticado de los existentes.

Finalmente, esta misma institución aún mantiene un antiguo programa de financiamiento directo a los pequeños agricultores a través de sus agencias regionales y provinciales.

Corporación de Fomento de la Producción, CORFO: a partir de 2003 amplía sus líneas de financiamiento para intermediarios financieros de microcrédito a operadores no bancarios, a través del programa Línea de crédito para intermediarios financieros no bancarios (IFNB), lo que en la práctica es la continuación de la línea de créditos que operó en una primera fase el FOSIS. Consiste en líneas de crédito a tasas referenciales, destinadas a financiar fondos destinados a prestarlos a microempresarios urbanos.

En la medida que el acceso al crédito se ha ido masificando, tanto por el mayor acceso a los créditos de consumo como por la instalación de bancas especializadas en microcrédito productivo, siendo esto último fomentado desde los programas estatales descritos anteriormente, algunas de las instituciones han reorientado sus recursos hacia las personas que viven en comunidades más pequeñas, las que presentarían mayor dificultad de acceder a servicios financieros y un escaso nivel de inclusión social, al poseer menores posibilidades de acceder a servicios de calidad en el ámbito educacional, de salud y sociales en general. Paralelamente, se ha ido ampliando la cantidad de productos financieros y los destinos finales de los créditos, que en una primera fase solo estuvieron focalizados en la actividad económica que desarrollara el trabajador por cuenta propia o microempresario.

El objetivo sigue siendo eminentemente económico, aunque se actúa bajo el supuesto de que existirían también efectos en otros aspectos de la vida social y familiar de las personas que acceden al microcrédito productivo. Sin embargo,

salvo algunas evaluaciones de impacto de programas públicos, orientados a medir los resultados de cobertura y económicos derivados de la acción de cada programa en particular, no existen evaluaciones ni investigaciones que muestren los probables efectos que se producen más allá de los factores meramente económicos y se ha optado por aceptar que éstos se producen, asumiéndose como válida la relación “acceso al microcrédito - mayor producción - mayores ingresos - mejor calidad de vida - mayor inclusión social”.

Un ejemplo de la baja preocupación por la dinámica de operación del trabajo independiente (o de la transparencia en que se opera con la lógica de que los programas en este ámbito son beneficiosos *per se*) es que prácticamente no se ha destinado recursos a evaluar los distintos programas que han sido formulados para lograr una mayor inclusión social a través del microcrédito productivo. Una revisión de las evaluaciones de programas públicos disponibles en la página Web de la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda muestra que solo un programa de este tipo ha sido evaluado: El Programa de Fomento Productivo FOSIS-MIDEPLAN, en 2001. Ello, sin embargo, no es una evaluación de impacto. Es más, no existe ni una sola evaluación de impacto de algún programa público importante de fomento al microcrédito que haya sido encargada por este organismo.

Esto resulta relevante ya que, por otra parte, se siguen haciendo esfuerzos por lograr la inclusión de este segmento de la fuerza de trabajo en otros subsistemas sociales importantes, tales como la vivienda, la salud, la previsión social y la educación, entre otros. Sin embargo, la mayoría de los programas para lograr mayor inclusión social en cada uno de estos subsistemas están diseñados para que los beneficiarios sean trabajadores dependientes del sector formal, excluyendo en los hechos a las personas que se desempeñan en el mundo independiente. Así, por ejemplo, en los programas de subsidio a la vivienda el prerrequisito es la apertura de una libreta de ahorro en una institución financiera del sector formal. Luego, en la mayoría de los casos, se requiere de un crédito

complementario de la misma institución, la que privilegia y otorga mayor puntaje en su proceso de *scoring* a las personas que trabajan de manera dependiente en el sector formal. En el caso del sistema previsional, ante la ausencia de un sistema que permita cotizar al trabajador independiente, está en proceso de implementación una reforma legal que obligaría a cotizar de manera mensual a estas personas, tal y como si fueran trabajadores contratados dependientes. En el caso de la salud, si quieren tener acceso al FONASA sucede algo similar, deben cotizar mediante el mismo sistema de los trabajadores dependientes. En suma, el proceso de inclusión social de este segmento de la población carecería de soluciones adecuadas a su realidad laboral y a su estructura de flujos de ingresos.

2. La preponderancia del enfoque económico-desarrollista detrás de la promoción del microcrédito

Existe una abundante bibliografía destinada a promover la relación entre el microcrédito productivo y el mejoramiento de las condiciones de vida de quienes lo obtienen, especialmente en el mundo rural y entre las mujeres. Las orientaciones de dichos textos son eminentemente económicas y centradas en medir el impacto que el microcrédito genera en las condiciones materiales de la vida de personas y familias. La mayoría de estos textos, de acuerdo al punto de vista crítico de Figari y Rossi, indican que el modelo de desarrollo empresarial y de integración al sistema capitalista sería el único medio posible para que los sectores más postergados, en particular el campesinado, alcancen mejores condiciones de vida (Figari y Rossi, 2006).

En este contexto es común que diversas instituciones de microcrédito encarguen evaluaciones sobre posibles segmentos-objetivo de la población, a fin de especificar una mejor caracterización de la demanda y de este modo mejorar sus políticas crediticias. Lo mismo ocurre en el sector público, que está interesado en medir la cobertura de los programas de microcrédito, tal como lo plantean

Espinoza y Herrera, con el objetivo de evaluar la relación entre microcrédito y empleo. (Espinoza y Herrera, 2004).

Una parte importante de las investigaciones disponibles asumen como punto de partida la existencia de un patrón de crecimiento y desarrollo económico que está dado dentro de la economía de mercado. Se trata, entonces, de incorporar a los beneficios que otorgaría el sistema a las personas que, por razones de diversa índole, se encuentran en sus márgenes o fuera de él, convirtiéndose el microcrédito en una herramienta de combate a la pobreza. Este enfoque ha sido impulsado por las distintas agencias de cooperación de países desarrollados y por organismos internacionales y multinacionales tales como las Naciones Unidas, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial y cuenta con sólidos fundamentos conceptuales y teóricos. Es una aproximación que vincula la superación de la exclusión social con la necesidad de desarrollar la habilidad social -entendida ésta como el aumento de los espacios de libertad para lograr una apropiación de la vida social por las personas, en la línea de lo propuesto por Sen (2000) -, el capital social y el compromiso civil, lo cual sería posible a través de la promoción del emprendimiento y el desarrollo de herramientas para ello, tales como el microcrédito productivo (Narayan, 1999).

Entre los organismo regionales esta tendencia se encuentra plenamente vigente. Por ejemplo, en Asamblea de la OEA del 7 de junio de 2005 se estableció “que el microcrédito y la microfinanciación son herramientas financieras importantes en la lucha contra la pobreza, fomenta la creación de patrimonio, de empleo y la seguridad económica, da autonomía a las personas que viven en pobreza, en particular a las mujeres, contribuyendo a crear una economía en la que todos y todas participen sin exclusión; Que el microcrédito y la microfinanciación contribuyen a generar lazos de solidaridad, la participación comunitaria democrática, la cohesión e integración social, a dinamizar las economías locales y a fomentar la colaboración entre personas e instituciones implicadas en el desarrollo económico” (OEA, 2005). Muchos gobiernos y ONGs también se han

hecho parte de este enfoque, en el que parece predominar en la lógica causa-efecto de los mecanismos para reducir la pobreza y lograr una mayor inclusión social de los sectores de menores ingresos de la población por la vía de su participación económica.

Esta aproximación hace aparecer al microcrédito teniendo impacto no sólo en el desarrollo económico, sino que también lo posiciona como un soporte en los ámbitos sociales y políticos a nivel local. Así, la incorporación de las personas en el ámbito económico aseguraría también su inclusión en otras esferas de la vida social. Incluso existen algunos enfoques que ponen énfasis en la relación que habría entre el microcrédito y el fortalecimiento de las economías locales en el contexto de la globalización, al plantear que el desarrollo local está ligado al desarrollo empresarial de los microproductores, lo cual se puede lograr a través del ofrecimiento de incentivos para atraer inversiones a un entorno (que estructuren cadenas de integración productiva hacia abajo) o por la vía de intentar aprovechar las oportunidades internas de la localidad (Gutiérrez, 2003).

Otros enfoques en la línea desarrollista económica abordan el microcrédito desde la óptica de la acumulación de capital social. Ejemplos relevantes de esta línea investigativa son el trabajo sobre las condiciones para el desarrollo de la agricultura de subsistencia en los subtrópicos de la India (Parthasarathy y Chopde, 2000), el compendio de la CEPAL de trabajos e investigaciones relativas a la importancia del desarrollo del capital social para el desarrollo de la pobreza en América Latina (Arriagada, 2005) y el artículo de López Santa María referido a los programas de microcrédito en Chile, quien plantea que “cada vez que un microempresario obtiene un crédito, no solo aumenta su capital económico, sino que también aumenta su capital social” (López Santa María, 2004). En particular, esta línea de argumentación sostiene que una de las causas de la pobreza es la carencia de contenido en las relaciones e instituciones sociales basadas en conductas de reciprocidad y cooperación y retroalimentadas en relaciones de

confianza. El microcrédito permitiría, por tanto, desarrollar o fortalecer dichas relaciones o instituciones en su práctica cotidiana y generar mayor “capital social”.

Cualquiera sea el enfoque, pareciera haber una aceptación generalizada de la directa relación entre microcrédito e inclusión social. Ello se evidencia incluso en el hecho de que se promociona el microcrédito no solo como una estrategia de inclusión social en los países menos desarrollados o pobres, sino también se considera una herramienta efectiva para enfrentar los bolsones de pobreza y marginalidad social en los países desarrollados. Sin embargo, hay escasez de investigaciones y evaluaciones que muestren, desde la perspectiva de las personas, que han obtenido ellas con el microcrédito, poniéndolas como observadoras del impacto que éste les genera -o no- en su “inclusión social”.

En otras palabras, las descripciones disponibles para la relación entre microcrédito y pobreza son generalmente desde observadores con una clara semántica económica y que evalúan los programas de microcrédito ya sea desde el punto de vista de los intereses del gobierno, de la agencia de desarrollo o de desde las instituciones privadas que otorgan créditos. Las variables que en general se analizan son indicadores económicos y han dominado las evaluaciones de impacto de los programas crediticios ligados a las microfinanzas. Junto a estas variables también se observa indicadores tales como los niveles y patrones de gasto, consumo y la posesión de activos. En cuanto a los indicadores sociales, estos se tornaron populares al inicio de los ochenta, especialmente el nivel educacional, el acceso a los servicios de salud, los niveles nutricionales, las medidas antropométricas y el uso de anticonceptivos” (Romani, 2002).

Un ejemplo de la preponderancia de los indicadores económicos en las evaluaciones de impacto de programas públicos lo encontramos en una evaluación del programa de crédito directo del INDAP. En esta evaluación de impacto el enfoque teórico conceptual está realizado desde los objetivos de las políticas de fomento de la competitividad, por lo que los elementos que se

dimensionan para medir impacto son eminentemente económicos: niveles de ingreso, variaciones en los volúmenes de producción, cambios en la escala de planta, formas de financiamiento y utilidades (GEO, 2006).

3. Un punto distinto de observación: objetivos de la investigación

Desde una perspectiva distinta, estimo que las características y condiciones de los programas de microcrédito exceden con mucho las meras consecuencias numéricas mensurables, sean éstas de índole económica o social. A mi juicio, las consecuencias de los programas de microcrédito operan también en el plano de las expectativas que generan -o no- en las personas que son sujetos de la intervención. Por lo mismo, resulta del todo relevante preguntarse respecto de las expectativas que tienen estos observadores sobre su inclusión social, la posibilidad de acceder a un crédito, su participación en la dinámica económica y las conexiones con otros sistemas relevantes para la sociedad. Además, tal como señalé en los antecedentes de esta investigación, si bien se postula que el microcrédito productivo genera una cadena virtuosa para la inclusión económica de las personas que acceden a él, las políticas y programas que se implementan para generar inclusión a través de otros subsistemas sociales, tales como la salud, la previsión social o la vivienda, no estarían diseñados para que los trabajadores independientes pudiesen tener acceso ni ser beneficiarios de ellos en igualdad de condiciones que los trabajadores dependientes del sector formal de la economía.

Las limitaciones de acceso a los programas de inclusión social tendrían consecuencias prácticas en las posibilidades reales de inclusión que los trabajadores independientes y microempresarios tendrían, a pesar de haber obtenido un microcrédito productivo. Es por ello que resulta relevante saber cuales son las significaciones que los beneficiarios le atribuyen a los microcréditos y a los programas públicos asociados a estos, como así también, que relación podrían tener ellos con sus expectativas de inclusión social.

En síntesis, esta investigación, que se ha desarrollado a partir de la observación de la experiencia de trabajadores independientes y microempresarios agrupados en una cooperativa de ahorro y crédito, intenta responder la siguiente pregunta: A partir del microcrédito productivo, ¿Existen expectativas de inclusión social de los trabajadores independientes asociadas a su expectativa de inclusión al sistema económico y que efectividad le ven a este instrumento para su participación en otros subsistemas sociales considerados relevantes para dicha inclusión social?

La búsqueda de las respuestas para esta pregunta podría tener efectos prácticos en el diseño de las políticas e instrumentos para la inclusión social de los microempresarios y trabajadores independientes, especialmente de parte del Estado, ONG y sectores privados. Así, por ejemplo, podrían surgir elementos que hagan cuestionarse el carácter y sentido de las políticas e instrumentos actuales en materia de salud, vivienda o previsión social y la relación con la actual oferta de los servicios de intermediarios financieros, limitada a las actividades productivas o comerciales.

En esta dirección, la presente investigación busca realizar una observación respecto de la significación del microcrédito como elemento de inclusión económica y hacia otros ámbitos de la vida social, tomando como base la experiencia específica de los asociados a una cooperativa de ahorro y crédito, CREDICOOP, que conjuntamente con brindar el servicio crediticio a sus asociados ha participado en la articulación e implementación de prácticamente todos los programas públicos orientados a generar acceso al microcrédito a personas de escasos recursos y del sector informal de la economía.

En efecto, hacia diciembre del 2008 estaban afiliadas a CREDICOOP un total de 13.957 personas, de los cuales el 46% correspondían a mujeres y 20% de ellos habitaban en zonas rurales (CREDICOOP, 2008). Esta cooperativa de ahorro y crédito, cuya especificidad es que sus asociados son solo microempresarios o trabajadores por cuenta propia cuyos ingresos dependen de la actividad

económica que desarrollan, independientemente de su condición de formalización, fue y es un actor importante en la generación de programas públicos de acceso al microcrédito que han existido o existen en el FOSIS, el INDAP, el SERCOTEC y la CORFO. Miembro de la Red para el Desarrollo de las Microfinanzas en Chile, es un agente activo de la articulación público-privada para generar acceso al crédito a los microempresarios de menores ingresos y resulta, por tanto, relevante observar la percepción que tienen sus asociados del microcrédito como instrumento de inclusión social.

Es a partir de la práctica concreta que ha tenido CREDICOOP en la implementación de programas públicos -e interacción directa con los beneficiarios- que ha surgido la interrogante respecto del impacto que tendría el microcrédito productivo en las expectativas de inclusión social de las personas asociadas. Ello resulta pertinente para la institución, tanto desde la perspectiva de efectuar propuestas de nuevas políticas e instrumentos públicos orientados al sector microempresarial y del trabajo por cuenta propia, como del desarrollo de nuevos servicios financieros que doten de sentido a esas potenciales expectativas. La activa participación institucional en la colaboración para el diseño y su posterior participación en la implementación de las políticas públicas y la ejecución de los programas pertinentes, constituye a sus asociados en un universo significativo para efectuar la presente investigación.

Es importante resaltar que la observación se refiere sólo a personas que han tenido la experiencia concreta de recibir uno o más microcréditos, por lo que deja ocultos e invisibles a todos aquellos que, siendo trabajadores por cuenta propia o microempresarios, no han recibido un microcrédito. Queda pues, como tarea, la realización de un estudio de similares características en este segmento del trabajo independiente que en esta investigación no es recogido, sin que ello por supuesto invalide los resultados del presente estudio, en tanto recoge expectativas probablemente modeladas y reforzadas por vivencia concreta de haber obtenido un microcrédito.

Objetivos de la investigación

Así, el presente trabajo tiene como objetivo general observar la significación del microcrédito productivo, como mecanismo de inclusión social, entre los microempresarios y trabajadores independientes asociados a la Cooperativa de Ahorro y Crédito CREDICOOP. Dicha observación se realiza con el propósito de aportar elementos que contribuyan tanto a la evaluación y rediseño las políticas públicas existentes para el sector como al desarrollo de nuevos servicios a las instituciones intermediarias de servicios financieros, siendo los siguientes sus objetivos específicos:

- a) Observar y distinguir las vinculaciones que los trabajadores independientes y microempresarios establecen en su relato entre el microcrédito productivo y sus expectativas de inclusión social y económica.
- b) Observar y distinguir las vinculaciones que establecen entre su inclusión en el sistema económico y las expectativas de inclusión en los demás subsistemas sociales considerando al microcrédito como elemento fundamental para dicha aspiración.

4. La relación microcrédito-inclusión social: justificación y relevancia del estudio

Desde el punto de vista teórico, la investigación busca generar conocimiento para delimitar la significación otorgada por trabajadores independientes y microempresarios al microcrédito como soporte de inclusión en el sistema económico y su capacidad de facilitar el mismo proceso en otros subsistemas sociales considerados relevantes para la inclusión social⁷. Luego, se intenta construir una comprensión del fenómeno de la inclusión social que se produciría a través del microcrédito por medio de la observación de las observaciones que los

⁷ Entendida como la expectativa de acoplamiento permanente al sistema económico y a otros subsistemas sociales considerados relevantes, tales como educación, salud, vivienda o previsión social.

beneficiarios de CREDICOOP hacen de este instrumento y sus efectos en los procesos de inclusión económica y social.

También en el ámbito teórico, la investigación podría generar conocimiento respecto de la dinámica de los acoplamientos estructurales entre las personas y los sistemas sociales, específicamente en el ámbito de las expectativas y la generación de la doble contingencia que posibilita los procesos comunicativos, de acuerdo al marco epistemológico que se describe más adelante.

Desde el punto de vista aplicado, la observación de la experiencia de Credicoop puede entregar elementos para diseños de evaluación de las políticas y programas públicos destinados a la inclusión social de personas que se desempeñan en el trabajo independiente. En efecto, hoy en día prácticamente existe solo una política pública consistente respecto de la inclusión social de estos sectores: la promoción del microcrédito con carácter productivo. En el resto de los subsistemas las políticas y programas son diseñados para un beneficiario con perfil “trabajador dependiente del sector formal” y, por tanto, cuando alguien no calza con ese perfil posee dificultades de acceso y se ve excluido. Luego, resulta del todo relevante la significación y expectativas de inclusión asociadas al microcrédito productivo, como una expresión de una línea de trabajo diseñada específicamente para atender al segmento de trabajadores en cuestión, así como la proyección que estas personas puedan hacer de instrumentos similares como vehículo de inclusión social en otros subsistemas sociales.

Finalmente, en tanto la investigación cuantitativa se realizó en base a una muestra representativa de los socios de CREDICOOP, puede aportarle a ésta elementos significativos que contribuyan al conocimiento de las expectativas de sus asociados en torno al microcrédito. Adicionalmente, podría entregar elementos para la evaluación de los servicios financieros que actualmente están proveyéndose y las potencialidades que los demandantes le atribuyen a este tipo de servicios como mecanismo de inclusión social a otros subsistemas sociales

considerados relevantes⁸, y podría permitir la identificación de requerimientos para el diseño y provisión de nuevos servicios.

5. Elementos conceptuales y epistemológicos.

5.1. Enfoque epistemológico de la investigación

El enfoque epistemológico desde el cual se abordará la investigación se deriva de la teoría de los sistemas funcionalmente diferenciados, desarrollada por Niklas Luhmann y, en particular, de la propuesta de la diferenciación funcional concéntrica, desarrollada a partir de ésta por Aldo Mascareño. Esta aproximación permite observar la dinámica transaccional que se genera a partir del otorgamiento de un microcrédito a un trabajador independiente en el ámbito del sistema económico y su expansión, en este caso como otras dinámicas transaccionales, hacia otros sistemas sociales.

Luhmann plantea que la sociedad funcionalmente diferenciada se caracteriza por la operación de distintos sistemas parciales estructuralmente cerrados y autopoiéticos que operan en base a una función, que es lo que los diferencia respecto de su entorno. Esta función se constituye en el elemento central del sistema y para éste goza de prioridad respecto de las demás funciones, reforzándola y complejizándola en su operación. La operación de cada uno de los sistemas es en base a una codificación binaria que es absolutamente contingente y que permite siempre la comunicación, ya que el sistema se empalma a alguna de las dos posibles partes seleccionables. Un ejemplo de ello es la operación pago-no pago que se verifica en el sistema económico. Estas operaciones se enmarcan en reglas decisionales no contingentes llamadas programas⁹, que permiten establecer la condición de selección correcta o falla en la contingencia al seleccionar el valor opuesto del código.

⁸ Como por ejemplo, los sistemas de previsión social o de salud, respecto de los cuales las cifras disponibles mencionadas en la página 2 reflejan un bajo nivel de acceso para trabajadores independientes.

⁹ “Un programa es un complejo de condiciones de veracidad (es decir, de aceptabilidad social) de la conducta.” (Luhmann, 1998)

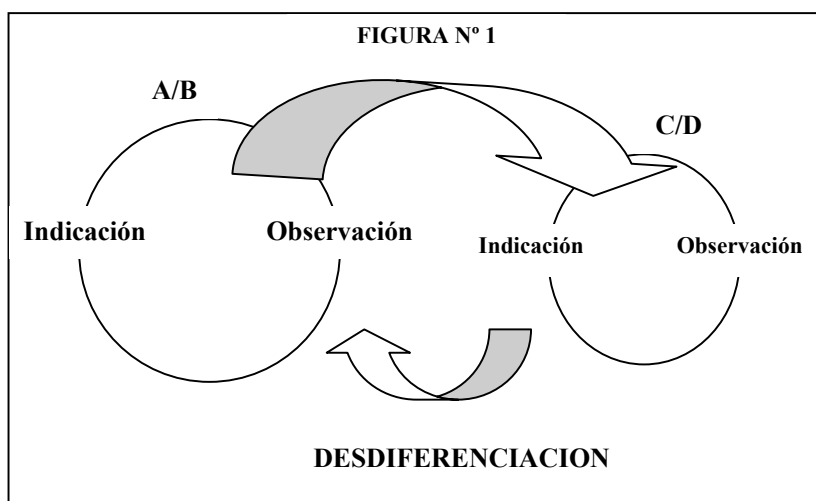
Con base en sus códigos y sus programas, un sistema efectúa su autopoiesis y produce su diferenciación, reproduciendo las operaciones elementales del mismo. Así el sistema fija lo que pertenece a él y lo que pertenece al entorno, por lo que requiere de la unidad de la distinción entre autoreferencia (la distinción de su forma) y heteroreferencia (la referencia con el entorno), la cual puede estar cubierta por ambos valores del código binario¹⁰. El sistema reconoce su determinación por sus propias operaciones y, al mismo tiempo, separa del sistema las conexiones y referencias a otros sistemas. Dicha capacidad implica que los sistemas poseen funciones tales como las de observación (respecto del sistema completo), prestación (respecto de otros sistemas parciales) y reflexión (sobre el mismo sistema). Estas funciones les permiten a los sistemas acoplarse estructuralmente entre ellos. En la práctica, los sistemas y sus funciones conviven o relacionan entre sí, lo que redundará en una importante actividad que implica, siguiendo la metáfora de Luhmann, que se iriten mutuamente. Dicha condición pasa a ser determinante en tanto el nivel de irritación recíproca determina las dependencias e interdependencias mutuas.

En la interpretación de Luhmann, los sistemas funcionalmente diferenciados no tienen jerarquía ni estratificación en la sociedad. Sin embargo, para efectos de esta investigación, se adoptará la conceptualización de Aldo Mascareño, quien plantea que “el concepto de orden social orientado concéntricamente describe un tipo de estructuración de sistemas funcionales caracterizado por niveles de autonomía diversos, en el cual sistemas autónomos diferenciados bloquean o ponen obstáculos al despliegue autoreferencial de lógicas parciales en vías de diferenciación” (Mascareño, 2003). Así, sin poner en cuestión la organización de los sistemas sociales en estructuras funcionalmente diferenciadas, Mascareño plantea que las condiciones específicas del desarrollo latinoamericano posibilitaron el desarrollo de una estructura distinta a la que se produjo en Europa

¹⁰ Este código de selección binario permite que se proyecte la diferenciación del sistema de su entorno, por la vía de selección de comunicaciones que acentúen la forma y la diferencia del sistema con el entorno.

y que en su momento distinguió Luhmann. En una sociedad concéntrica, existe un sistema que condiciona y pone límites al desarrollo de la diferenciación de los demás sistemas, impidiendo el desarrollo de la autoreferencia de los demás sistemas en función de la lógica de operación del sistema central específico.

Observando desde este marco teórico, en Chile existiría un proceso de centralización en torno a la lógica de operación costo-beneficio, propia del sistema económico. Así, las distinciones que se trazan en la sociedad entre los distintos sistemas funcionales difieren de la perspectiva policéntrica, en la medida en que es intervenida la simultaneidad del acto de distinción representada en la Figura N°1 por C/D, siendo reemplazada en parte por la distinción A/B¹¹. En palabras de Mascareño, en los sistemas concéntricos, la distinción C/D, que es una distinción que se realiza dentro de un sistema funcionalmente diferenciado, “permanece en las sombras”, siendo reemplazada por la distinción A/B.



Fuente: Mascareño (2003)

En el operar de los sistemas funcionalmente diferenciados concéntricos, los sistemas intervenidos pasan a ser orientados en su funcionamiento por códigos de selección externos, pertenecientes a la operación de otro sistema, más que por los

¹¹ A/B y C/D son distinciones de la forma hecha en sistemas distintos. A/B tiene sentido en un sistema 1 y C/D tiene sentido en otro sistema 2. A y B carecen de sentido en el sistema 2 y C y D carecen de sentido en el sistema 1, en el esquema planteado por Luhmann.

propios medios de selección, lo que se representa en la Figura N°1 con la flecha superior que fluye de A/b a C/D.

En la teoría de sistemas funcionalmente diferenciados las personas, que constituyen sistemas biológicos y de conciencia autopoieticos, están acopladas estructuralmente a los sistemas que componen la sociedad a través de sistemas de interacción, los que, al decir de Luhmann, “se forman cuando se usa la presencia de personas para resolver a través de la comunicación el problema de la doble contingencia. La presencia requiere la posibilidad de ser percibidos y, en este sentido, por tanto, requiere un acoplamiento estructural con procesos de conciencia que no pueden controlarse por medio de la comunicación. Sin embargo, para la misma comunicación es suficiente que sea posible presuponer que quienes pueden ser percibidos perciban que son percibidos” (Luhmann 1, 1992).

Lo anterior puede ser interpretado como un hecho que surge de las expectativas que poseen los que se comunican, ya que deben poseer la expectativa de que efectivamente se comunican. Dicha expectativa está anclada en la realidad que se puede ver y escuchar realizando selecciones hasta dejar solo a los que se consideran necesarios para establecer la comunicación, seleccionando entre presentes y ausentes. La interacción realiza a la sociedad estableciendo límites entre el sistema de interacción y su entorno dentro de ella, diferenciando a los sistemas de interacción en la realidad de la comunicación social. Sin sociedad no existe la interacción, los sistemas de interacción constituyen episodios que tienen un inicio y un fin en el continuo del sistema social, manifestándose simultáneamente interacción y sociedad en la relación entre sistema y entorno.

La comunicación se hace posible mediante la interacción con los sistemas de conciencia en la doble contingencia. Desde una perspectiva sistémica, las personas se acoplan estructuralmente a los sistemas de comunicación. Luego, las significaciones se configuran a partir de las expectativas, las que, a su vez,

configuran nuevas expectativas de acoplamiento. En esta perspectiva es que se consideran relevantes dichas significaciones, al dotar de sentido a la acción que configura y posibilita la doble contingencia. La presente investigación está referida al proceso de acoplamiento estructural entre las personas y los sistemas sociales y la significación y sentido que dan a ello las personas, lo que posibilita que ocurra la doble contingencia y que se desencadenen procesos comunicacionales en los sistemas sociales.

En este enfoque teórico, la inclusión social se puede entender como la expectativa de acoplamiento estructural que observan las personas con los distintos sistemas que consideran relevantes para sentirse “participando de la vida social”. Este acoplamiento, que también es una expectativa de inclusión, estaría dada por la posibilidad de realizarse en la doble contingencia, de participar activamente en la decisión de pagar-no pagar en el sistema económico y las distintas irritaciones y dependencias que se generan en contingencias que se producen en otros sistemas tales como el sistema educacional, de salud, previsional, de la vivienda, del sistema político, cultural, entre otros.

Por otra parte, la inclusión también se refiere a la expectativa de participar en organizaciones, que son una forma específica de relación de doble contingencia, son sistemas sociales operacionalmente clausurados con base en su actividad de decisión, que es lo que identifica a los miembros de él de los no miembros. Se apoya en la movilidad aceptada socialmente y opera sobre la base de reproducirse autopoiéticamente produciendo decisiones a través de decisiones, reforzándose motivacionalmente para eliminar resistencias internas y externas y mantener la diferenciación entre organización y entorno. Las organizaciones permiten la comunicación de los sistemas de funciones con su entorno y, por esta vía, generan la expectativa de inclusión en las personas, que son parte del entorno.

Es importante establecer que, desde la teoría de Luhmann, a los sistemas sociales les es indiferente el observar de las personas respecto de su nivel de inclusión,

pues los sistemas funcionales son clausurados operativamente y, por lo tanto, poseen la capacidad de reproducirse independientemente de las personas. Desde esta perspectiva, la “inclusión social” no es una preocupación de los sistemas sociales, pues estos operan cualquiera sea la opción que se escoja en el código binario que le es propio.

Luego, el concepto de “inclusión social” que se usa en este estudio se refiere a la mayor o menor posibilidad que tienen las personas de acoplarse a los sistemas sociales a través de la selección de la opción positiva del código binario. En otras palabras, se genera “inclusión social” en la medida que las personas disponen, por ejemplo, respecto del sistema económico, de la posibilidad permanente a través del tiempo de hacer la selección “pago”, de que sus expectativas de comunicación se realicen a través de la selección de la opción “pago”. Por el contrario, se produce “no inclusión” cuando recurrentemente, a través del tiempo, prevalece la selección “no pago”, no por no disponer de la disposición a realizar la selección, sino por no disponer del medio de comunicación simbólicamente generalizado para este sistema (dinero) que permite realizar la opción positiva de las dos selecciones posibles¹².

La posibilidad permanente de seleccionar “pago” en el ámbito del sistema económico a través del microcrédito productivo generaría, al mismo tiempo, el potencial de acoplamiento con otros sistemas funcionales dentro de sociedad y su participación en organizaciones, debido al alto nivel de dependencia e interdependencia de los distintos sistemas de comunicación con el sistema económico. El microcrédito, en este sentido, sería un elemento que posibilitaría el realizar la opción “pago” y provocaría una cadena virtuosa de selecciones positivas.

¹² Es pertinente acotar que tanto la selección positiva como negativa del código binario en cualquier sistema funcionalmente diferenciado es parte del sistema y contribuye a su reproducción, por lo que en teoría resulta indiferente la selección que se adopte. La incorporación de temporalidad al análisis, sin embargo, permite suponer que, en el límite, la sucesión de selecciones negativas generaría la interrupción de la sociopoiésis y la muerte del sistema en particular, por lo que resulta consustancial a la diferenciación de ese sistema la mayor probabilidad de la selección del valor “positivo”.

Ello resulta particularmente relevante en sistemas funcionalmente diferenciados concéntricos con predominancia del sistema económico, como se postula que es el caso chileno. La posibilidad de acoplarse estructuralmente al sistema económico a través del microcrédito, permitiría también el acoplamiento a otros sistemas funcionales subordinados, ya que sus códigos de selección estarían reemplazados por el del sistema económico, se encontrarían invadidos por este último y el microcrédito sería una herramienta que permitiría la selección o la expectativa de selección a mediano plazo (y por tanto el acoplamiento) a los sistemas de salud, educación y previsional, entre otros. En otras palabras, la posibilidad de seleccionar la opción pago del código binario pago-no pago en el sistema económico, al estar en un sistema concéntrico, se hace extensiva a la posibilidad de selección de la opción pago en el sistema de salud, de educación u otro, ya que éstos sistemas funcionalmente diferenciados están invadidos por el código binario del sistema económico, generando así acoplamientos estructurales múltiples que posibilitan en las personas la expectativa de inclusión social desde la exclusión.

Esta forma de reentrada desde la exclusión a la inclusión sería típica de los países del capitalismo periférico, en donde las personas excluidas desarrollarían un proceso de individuación como sustento obligado de búsqueda del otro, de auto inclusión, usando herramientas entre las cuales se encontraría el autoempleo. Se genera así una expectativa de inclusión, la que resultaría avalada por políticas públicas que se orientarían a reforzar este movimiento, aún cuando se mantengan exclusiones primarias (definidas como la imposibilidad de acceder a los sistemas funcionales que puedan significar inclusión a prestaciones y servicios elementales) en la mayoría de los ámbitos del sistema económico y en otros sistemas funcionales (Robles, 2005).

En el enfoque de los sistemas funcionalmente diferenciados desarrollado por Luhmann, el crédito juega un rol central en el proceso autoreproductivo del

sistema económico, siendo un nivel de especialización superior que permite dinamizar la capacidad de pago dentro del sistema. Las organizaciones encargadas de cuidar estas operaciones autoreproductivas son los bancos, a quienes, al decir de Luhmann “su función los asigna para cuidar siempre de la capacidad de pago en la economía, es decir, provocar cierta compensación de tiempo entre posibilidades y capacidad de pago. Esto ocurre mediante una fijación presente de los pagos futuros de forma que se puedan utilizar ya en el presente” (Luhmann 2, 1992).

Las personas, que en este enfoque teórico son las encargadas de resolver el problema de la doble contingencia, operan en base a sus expectativas y al tipo de acoplamiento estructural que tengan con el sistema económico. A aquellos que están acoplados como productores o prestadores de servicios y que participan de las comunicaciones que se generan en el mercado, como es el caso de los microempresarios y trabajadores independientes, “... la presión de la competencia lleva a que se tengan que aceptar los riesgos teniendo solo la alternativa de disminuir el volumen del negocio o salirse finalmente del mercado. Esto vale para los créditos proveedores y para los créditos bancarios y, de manera muy distinta, vale de un campo de actividades a otro, dependiendo también del volumen de negocios del deudor” (Luhmann 2, 1992). Es decir, el crédito opera como el elemento soportante que hace viable la expectativa de seguir participando en la dinámica de comunicaciones del sistema económico y, por extensión de la variación teórica desarrollada por Mascareño, en los demás subsistemas sociales.

Las **expectativas** son entendidas aquí como los vínculos estructurales de las operaciones que realizan las personas en su acoplamiento con otras personas y con las comunicaciones que generan la reproducción autopoietica de los distintos subsistemas sociales. Son la síntesis de las referencias de sentido, que a su vez se constituye en una expectativa¹³. Es lo que espera que pase, es una reducción

¹³ En este sentido difieren de la expectativa definida económicamente, entendida como una suposición respecto de la ganancias o pérdidas que se obtendrán y que actúa como el agente dinamizador de las transacciones en el mercado.

de complejidad que probabiliza la comunicación y la ocurrencia de los eventos y que, al mismo tiempo, dota de sentido a la acción.

El enfoque teórico descrito anteriormente permite centrar la investigación en observar las expectativas que tienen los microempresarios respecto del microcrédito, y las relaciones que le asignan –o no- en su discurso como soporte para su acoplamiento estructural a los sistemas funcionales a través de incrementar su probabilidad de seleccionar el código positivo de la respectiva opción binaria que permite la reproducción del sistema económico y de los sistemas subordinados. Pone su acento, por tanto, en los sistemas de interacción y la forma en que las personas resuelven sus expectativas de comunicación en su acoplamiento con los subsistemas sociales que se consideren relevantes para la percepción de inclusión social.

5.2. El carácter predominante en la promoción del microcrédito

Tal como se señaló en el punto 2 de esta investigación, prácticamente no existen evaluaciones ni investigaciones que muestren los probables efectos que se producen con el microcrédito más allá de los factores meramente económicos. En la práctica, se ha optado por aceptar que éstos sólo se producen, asumiéndose como válida la relación “acceso al microcrédito - mayor producción - mayores ingresos - mejor calidad de vida - mayor inclusión social”. Este enfoque para abordar el problema planteado está anclado epistemológicamente en la aproximación desarrollista-positivista del desarrollo económico y social, el que a su vez está fundado en el enfoque económico del crecimiento y el desarrollo¹⁴.

En general, por desarrollo económico se entiende el crecimiento sustentable y sostenido del ingreso *per capita*, el que es acompañado por la diversificación de la

¹⁴ Este enfoque es sostenido desde organismos multinacionales tales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), las Naciones Unidas y la Comunidad Económica Europea.

producción, la reducción de la pobreza absoluta y una expansión de las oportunidades económicas para todos los ciudadanos (Kambur, 2006).

El énfasis de esta aproximación teórica está puesto en la generación de desarrollo social a través del desarrollo económico, el cual se centra en el crecimiento del ingreso. Desde esta perspectiva, el ingreso es a su vez la expresión monetaria del nivel de actividad en el mundo de la producción real de bienes y servicios. La producción se lleva a cabo en un contexto con insumos escasos y de uso alternativo (primer problema, qué producir), factores productivos (trabajo, capital) combinables de distintas formas (cómo producir) y destino de la producción en función de la capacidad de compra (para quien producir).

En las economías modernas estos dilemas que plantea la producción se resuelven a través de la operación del mercado, espacio en el cual se encuentran los productores y los compradores a través de sus transacciones de bienes y servicios. Comparadores y productores son los mismos individuos, desempeñando indistintamente ambos roles de acuerdo al mercado específico en que se encuentren operando contingentemente.

En el plano real, la operación de los mercados ha resultado ser imperfecta, generando en muchos casos exclusiones y una incapacidad evidente para reducir la pobreza absoluta o expandir las oportunidades económicas. Por lo mismo, el pensamiento desarrollista-positivista ha debido generar una mayor comprensión de los fenómenos asociados al desarrollo, especialmente en lo que dice relación con el rol del Estado como un mecanismo complementario/alternativo al mercado. Esto es presentado por el Banco Mundial de la siguiente manera: *“Una aproximación más holística a la política social en contextos de desarrollo, donde el mercado es mayoritariamente imperfecto y el mercado del trabajo a menudo incompleto, debiese buscar promover políticas, instituciones y programas que equilibren lo concerniente a la igualdad y la justicia con lo concerniente al desarrollo económico... La política social es definida como una serie de políticas*

públicas diseñadas para promover el desarrollo social... Nosotros visualizamos el desarrollo social como un complemento natural al desarrollo económico, ambos con el mismo valor intrínseco e instrumental... Mientras se carezca de un consenso en la definición de desarrollo social, este es generalmente entendido como comprendiendo un grupo de objetivos que incorporar la inclusión social, ingresos sustentables, igualdad de géneros e incremento de participación y derechos.” (Kambur, 2006)

De acuerdo al enfoque desarrollista positivo ampliado, la inclusión social es un fenómeno que se resuelve en la operación simultánea de los mercados privados y las políticas sociales implementadas por el Estado. Por lo mismo, resulta consistente con dicha idea el desarrollar políticas y programas desde el Estado y que estén orientados a la incorporación de las personas a los mercados. En esta dirección, el impulso de los programas de microcrédito productivo es un ejemplo paradigmático, como así también, todos los programas de subsidios directos a la demanda en áreas tales como la vivienda, la educación o la salud. Lo que se busca es la incorporación de las personas a las dinámicas de mercado para lograr su inclusión social.

Consistentemente con esta visión, las líneas de investigación y las comunicaciones que se han desarrollado en el ámbito de los organismos e instituciones públicas, multilaterales y privadas que participan de redes estructuradas en torno al fomento del microcrédito productivo han tomado el paradigma desarrollista como enfoque conceptual. Sin embargo, los trabajos han estado orientados a medir, principalmente, los impactos económicos y la eficiencia de los programas implementados, esto desde la óptica de la rentabilidad económica y social de los recursos invertidos y no a partir de los niveles de inclusión social logrados u observados desde la perspectiva de los beneficiarios.

La aproximación metodológica desarrollista le otorga una gran importancia a la producción y su dinamismo en función de la expansión del desarrollo y la

consiguiente inclusión social. Podríamos decir que pone un fuerte énfasis en la producción para la inclusión en el sistema económico (microcrédito como un instrumento para producir más y mejor), como un vehículo que potencia la inclusión en otros sistemas sociales. Es decir, se trataría de generar, a través de un mayor desarrollo económico, más producción de salud, de educación o de sistemas de protección social, ya sea ello provisto directamente a través del Estado (en su versión más estatista) o generando subsidios o transferencias que incentiven a privados a producir dichos servicios (en su versión más neoliberal).

Sin embargo, el enfoque desarrollista-positivista adolece de algo fundamental: deja de ver el rol dinamizador que juega en el sistema económico su medio de comunicación simbólicamente generalizado, el dinero. Es precisamente en dinero que se transan, se venden y se obtienen créditos. Y probablemente ello tiene impacto e incidencia en las expectativas y comunicaciones que se generen a partir del fenómeno del microcrédito productivo. Al decir de Luhmann, “Mientras las teorías económicas clásicas interpretaron la economía desde la producción, el consumo o el comercio, con ideas directrices como producción, cambio o distribución, para una teoría sociológica que atribuye el proceso de diferenciación interno-social del sistema económico al medio de comunicación simbólicamente generalizado, el dinero, resultaría más central atribuirle una posición central a los bancos (y no a la industria)... La función de los bancos (distinta a la de la producción) se puede entender sin más ni más como una condensación de la función del sistema económico.” (Luhmann 2, 1992)

Siguiendo esta idea, podemos decir que los bancos¹⁵ están en el centro del sistema y uno de sus instrumentos desarrollados para ampliar la capacidad de selección del sistema, el microcrédito, sería un elemento que gatilla el proceso de generación de expectativas y la irritación de comunicaciones. En un sistema

¹⁵ Los bancos son las organizaciones que administran gran parte del el dinero, el crédito, las expectativas de pago y el riesgo en el sistema económico y generan la especialización del sistema sobre la base de dinamizar el proceso de selección de acuerdo al código binario pago-no pago.

funcionalmente diferenciado de tipo concéntrico, con hegemonía del sistema económico, ello debiese generar expectativas y selecciones en base al código binario económico en un conjunto de subsistemas sociales. El vehículo catalizador de la inclusión social no sería la generación de mayor producción, sino la capacidad de participar recurrente y aceleradamente en la circulación del dinero y la capacidad de incrementar su capacidad de decisión en la doble contingencia del sistema económico. Esto no solo puede tener implicancias desde el punto de vista teórico, generando una reinterpretación del fomento de la microempresa, sino también desde el punto de vista de las políticas públicas destinadas a generar mayor inclusión social de las personas en situación de pobreza ligadas al trabajo independiente.

5.3. La observación de las observaciones: el esquema conceptual

De acuerdo al marco teórico adoptado, los sistemas sociales funcionalmente diferenciados operan de manera independiente a las personas y se reproducen autopoiéticamente en la recurrencia de sus comunicaciones. Las personas y las organizaciones se acoplan estructuralmente a ellos, generando infinitos eventos a partir de los cuales se va construyendo la significación que le otorgan a la vida social y conformando sus expectativas.

En esta aproximación, la realidad social es construida colectivamente en la recurrencia de los eventos de acoplamiento estructural, por lo que ésta no existe fuera de la construcción que hacen las mismas personas. La realidad investigada es, por tanto, construida a partir de las expectativas y la descripción de la experiencia de vida social que realiza cada persona y que en el devenir colectivo se va constituyendo en discurso social, lo que a su vez condiciona las prácticas, refuerza los discursos y probabiliza su acoplamiento con determinados sistemas sociales.

Siguiendo este enfoque conceptual, la investigación propuesta busca describir la observación de las observaciones que hacen las personas del microcrédito

productivo y las expectativas que éste genera en el ámbito de los acoplamientos al sistema económico. El disponer de microcrédito productivo para un microempresario o trabajador independiente posibilitaría la selección del valor “positivo” del código binario pago-no pago en dicho sistema, probabilizando con ello la contingencia para que el sistema se reproduzca autopoiéticamente en base a la recurrencia de sus comunicaciones. Al mismo tiempo, el participar de la opción pago de la selección generaría en las personas expectativas de inclusión social, al acoplarlas estructuralmente a la dinámica de transacciones que constituyen la selección positiva del código binario en el sistema económico.

Adicionalmente, de acuerdo al enfoque teórico subyacente, en una sociedad organizada concéntricamente en torno al sistema económico, el microcrédito podría generar también expectativas de acoplamientos estructurales de las personas con otros subsistemas sociales. En efecto, al ser reemplazado el código de selección propio de cada sistema por el del sistema económico, la selección del código positivo de la alternativa pago-no pago, permitiría acoplarse a comunicaciones en otros sistemas, que operan con este código binario. Luego, la expectativa de inclusión social se ampliaría a los otros sistemas sociales que han sido invadidos por el código de selección de comunicaciones del sistema económico.

Las expectativas que el microcrédito productivo genera respecto del acoplamiento a otros subsistemas sociales es un aspecto extremadamente relevante, especialmente para las personas que están en el trabajo independiente. Este tipo de acoplamiento, además de producir expectativas de inclusión social, generaría un impacto en la expansión de la capacidad productiva o comercial de las pequeñas unidades económicas, las que amplían sus probabilidades de aumentar el volumen de transacciones al disponer de más mercancías o servicios intercambiables por dinero. Si ello ocurre, es decir, si se producen más transacciones a este nivel, se aumentaría la probabilidad de ampliar la base

productiva y los ingresos de este segmento de agentes económicos, lo cual podría incidir en la disminución de los niveles absolutos de pobreza.

Lo anterior sería consecuencia de la expansión del espacio de operación de los mercados, al integrarse más personas a las selecciones que se realizan en el sistema. En este contexto, la política pública tendría como un primer rol, al reforzar la operación del sistema económico y destinar recursos para que otras personas puedan acoplarse estructuralmente, por medio de la probabilización de las comunicaciones asociadas a la reproducción del sistema. Pero también existiría un segundo rol no menos relevante, propio de la política pública: el generar las políticas, programas e instrumentos que permitan que el acoplamiento de los trabajadores independientes a otros sistemas sociales distintos al económico sea posible, que la probabilidad de seleccionar sea también, puesto en términos económicos, porque existe una oferta pertinente.

En función de lo anterior, la mirada analítica se fijará en la observación de la observación que hacen las personas de las transacciones que posibilita el microcrédito en los distintos subsistemas en donde el código de selección es la opción pago-no pago del sistema económico, determinadas por sus expectativas de inclusión social. La explicitación de este marco teórico permite fijar el punto de observación del investigador. La realidad que se pretende describir no es del todo aprehensible y, por ende, se va a construir a partir del discurso de los protagonistas y de la asignación valor a descriptores que serán previamente especificados, principalmente transacciones. Con esto, se reconoce que el observador tiene una mirada del fenómeno que determina su diseño metodológico, la selección de los instrumentos de levantamiento de información, su análisis y sus conclusiones.

6. Elementos metodológicos; muestra y producción de la información

6.1. Los grupos de discusión

Como una forma de generar una observación preliminar del discurso de los microempresarios respecto de su condición de tales, su acoplamiento al sistema económico y la eventual utilización del código de selección de este sistema en las comunicaciones de otros subsistemas sociales que posibilitan su inclusión social, se realizaron 6 grupos de discusión. Estos fueron conformados de acuerdo a un criterio etario (menor de 30 años, entre 30 y 60 años, y mayor de 60 años) y de mayor o menor urbanidad (socios de agencias ubicadas en ciudades grandes o ciudades pequeñas). Estos criterios determinaron la realización de 6 grupos de discusión, según se puede observar en la Tabla N°2. Los grupos de discusión tuvieron lugar entre el 4 de noviembre y el 3 de diciembre de 2008, en base a una pauta abierta de conversación que se incluye en anexos. Participó en ellos un total de 38 socios y socias de la institución.

Tabla N°2
Distribución de los grupos de discusión

Carácter de la actividad económica	Menor de 30 años	Mayor de 30 y menor de 60 años	Mayor de 60 años
Más urbano	Valparaíso	Temuco	Santiago
Menos urbano	Cañete	Coelemu	Curacaví

Fuente: elaboración propia

6.2. Determinación y selección de la muestra

La fase cuantitativa se realizó aplicando una encuesta a una muestra representativa del universo de socios de CREDICOOP. El tamaño de la muestra fue de 373 encuestas, la que fue determinada para un intervalo de confianza del 95%, con un error aleatorio del 5%. La selección de las personas a encuestar se efectuó ordenando el universo de acuerdo al número de Rol Único Tributario, como primer criterio, y Agencia de CREDICOOP, como segundo criterio, eligiendo luego como integrante de la muestra a la primera persona de cada grupo definido

a intervalos de 26 personas. El mecanismo de reemplazo fue pasar al RUT que sucedía al caso seleccionado en la lista, y así sucesivamente hasta que fuera aplicada la encuesta. Esta fue realizada presencialmente, con el consentimiento explícito del encuestado. Las encuestas se aplicaron entre el 2 y el 31 de enero de 2009.

7. El perfil de los trabajadores independientes incluidos en la muestra

En esta sección se realiza una descripción de algunas características consideradas relevantes que permiten observar tanto variables generales del perfil socioeconómico de las personas encuestadas como algunas variables que perfilan a sus unidades económicas. Así, se describen los rangos de edad, tamaño del grupo familiar, rango de ventas mensuales de las unidades económicas, rubro, número de personas que trabajan en ellas, nivel educacional y sexo de los encuestados y la motivación inicial para ser independiente.

7.1. Descripción e identificación del perfil de los encuestados

Del total de 373 personas encuestadas, 207 eran hombres y 166 eran mujeres, con una representación proporcional de 55% y 45% respectivamente. La proporción de hombres y mujeres en la muestra es similar a la existente en el universo de socios de CREDICOOP.

Una primera impresión es que la participación de la mujer en el marco de las actividades y oportunidades de CREDICOOP es considerablemente mayor que la proporción de mujeres en la fuerza de trabajo nacional, la cual alcanzaba al 37% en el trimestre móvil noviembre 2008-enero 2009.

En la Tabla N°3 se puede observar que la edad promedio de las personas encuestadas es de 48 años, con una baja proporción de personas menores de 30 años, solo 8%, y una concentración del 74% de los casos en el rango de mayores

de 30 años y hasta 60 años. Esta estructura etaria es similar a la del universo de socios de CREDICOOP.

Tabla N°3
Distribución de la muestra de acuerdo a la edad de la persona encuestada

Rango de Edad	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Hasta 30	30	8%
Más de 30 hasta 45	109	29%
Más de 45 hasta 60	167	45%
Más de 60	67	18%
Total	373	100%

La Tabla N°4 permite observar que el tamaño promedio de los grupos familiares de las personas encuestadas era de 4 personas, con un 61% de los casos con 4 o más integrantes, mientras que las familias con 1 o 2 personas representaban solo el 14% de la muestra. El tamaño promedio familiar es similar al presentado por el universo de socios de CREDICOOP.

Tabla N°4
Distribución de la muestra de acuerdo al tamaño del grupo familiar

Número de personas por grupo familiar	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
1	15	4%
2	39	10%
3	91	24%
4	121	32%
5	65	17%
más de 6	42	11%
Total	373	100%

La Tabla N°5 muestra el monto de las ventas mensuales, que fue tomada de la base de datos de CREDICOOP. El 69% de los encuestados declara vender menos de \$1,5 millones mensuales y 57% menos de \$1,0 millón mensual, cifras que resultan levemente inferiores a las disponibles para el universo de los socios de la cooperativa, en donde dichos números son de 73% y 60% respectivamente.

Tabla N°5
Distribución de la muestra de acuerdo al rango de ventas mensuales

Rango de ventas mensual (miles de \$)	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia relativa acumulada
0-300	45	12%	12%
301-600	74	20%	32%
601-1000	95	25%	57%
1001-1500	43	12%	69%
1501-2000	34	9%	78%
2001-3000	31	8%	86%
3001-4000	13	3%	90%
4001 -	38	10%	100%
Total	373	100%	

Con estos niveles de venta, es probable que prácticamente la totalidad de estas personas se encuentren en los 3 primeros quintiles de ingreso autónomo nacional¹⁶. Estos niveles de venta son brutos, es decir, no se ha descontado los costos en que se necesita incurrir para generar esas ventas. Luego, no equivalen a ingresos familiares ni individuales, sino que muestran el nivel de transacciones mensuales para las unidades económicas contempladas en la muestra. La venta promedio muestral era de \$1,8 millones mensuales, con una desviación estándar promedio de \$1,58 millones. Sólo un 13% de los encuestados declara tener ventas superiores a los \$3,0 millones mensuales, lo que con una mayor probabilidad es compatible con ingresos de personas que se ubican en los quintiles 4 y 5 de ingreso autónomo nacional.

En la distribución muestral por rubros presentada en la Tabla N°6 se observa que los más relevantes son comercio, manufacturas varias, agricultura y servicios a las personas. En el rubro comercio predominan los pequeños almacenes de barrio, vendedores ambulantes, bazares, paqueterías y feriantes; el rubro de las manufacturas incluye amasanderías, talleres de calzado, muebles, artesanías varias, pequeñas imprentas, entre otros; en el rubro agrícola predominan la pequeña agricultura familiar, la apicultura y las crianzas de animales menores;

¹⁶ De acuerdo a los términos de referencia de una licitación reciente convocada por el FOSIS, destinada a subsidiar los costos de operación de intermediarios financieros para conseguir llegar a sectores más pobres, el límite de ventas mensuales que se determinó fue de 70 Unidades de Fomento, algo más de \$1,47 millones.

finalmente, en la prestación de servicios se incluyen los servicios de gasfitería, talleres mecánicos, fotocopiadoras, locales de acceso a Internet, electricistas, reparaciones de artículos del hogar y electrodomésticos, entre otros. Esta distribución de actividades por rubros resulta consistente con la tendencia de la economía chilena a transformarse en una economía predominantemente de servicios, asociada a una industria productiva concentrada en la extracción y explotación de recursos naturales a nivel primario. Representa también la segmentación de la producción y los servicios en dos niveles marcados: aquellos aquí representados en la prestación de servicios asociados a la comercialización de productos baratos de consumo masivo en los sectores de bajos ingresos, *comodities* importados y la producción de bienes agrícolas o fabricados de escaso valor agregado, versus las actividades extractivas intensivas en recursos de capital y la actividad orientada a la circulación del capital a través de servicios financieros en sus distintas formas (bancos, AFP, Isapres, seguros)

Tabla N°6
Distribución de la muestra de acuerdo al rubro de actividad económica

Actividad económica	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia relativa acumulada
Agricultura, apicultura, ganadería	58	16%	16%
Manufacturas varias	111	30%	45%
Construcción	10	3%	48%
Comercio	124	33%	81%
Restaurantes	13	3%	85%
Transporte	13	3%	88%
Servicios a las personas	44	12%	100%
Total	373	100%	

Esta estructura difiere de la existente en la economía a nivel nacional, al considerar como se distribuye el total de las personas ocupadas por sector de la actividad económica. Así, el sector más importante en el país, durante el trimestre móvil Noviembre 2008-enero 2009, fue el de Servicios Comunales, sociales y personales con un 27%; le siguió el Comercio, con un 20%; la industria manufacturera con 13%; la agricultura, con 12%; la construcción, el transporte y los servicios financieros, con 9% respectivamente; y finalmente Minas y canteras y Electricidad, gas y agua, con 1% cada uno. Esto resulta del todo esperable, pues

el rubro servicios comunales, sociales y personales incluye el empleo generado por la administración pública, la educación en todos sus niveles, el sistema financiero y los profesionales independientes, todas actividades cuya naturaleza o escala de operación está fuera del ámbito de la pequeña producción o prestación de servicios de los sectores de menores ingresos en la sociedad.

Tabla N°7
Distribución de la muestra de acuerdo al rubro de actividad económica y sexo

Actividad económica	Sexo		
	Femenino	Masculino	Total
Agricultura, apicultura, ganadería	13%	17%	16%
Manufacturas varias	28%	31%	30%
Construcción	0%	5%	3%
Comercio	46%	23%	33%
Restaurantes	4%	3%	3%
Transporte	4%	3%	3%
Servicios a las personas	5%	17%	12%
Total	100%	100%	100%

La Tabla N°7 permite observar que existen diferencias importantes al segmentar por sexo el rubro de la actividad económica en la cual están las personas encuestadas. Prácticamente la mitad de las mujeres, un 46%, se desempeña económicamente en el rubro comercio, proporción que en los hombres es exactamente la mitad, alcanzando un 23%. Por el contrario, existe una proporción relativamente mayor de hombres que se desempeñan en el rubro servicios a las personas, alcanzando un 17% contra solo un 5% de mujeres que están en esas actividades económicas. En el resto de los rubros no se observan grandes diferencias, siendo levemente mayor la proporción de hombres que de mujeres dedicados a la agricultura y las manufacturas. Esto refuerza la apreciación de que la vida económica de estos sectores se mueve en un segmento estrecho y relativamente marginal del ámbito de las transacciones totales del sistema económico, con un marcado acento en la condición desmejorada de la mujer, al estar ésta más representada en actividades de servicios de baja agregación de valor y de último escalón en la cadena transaccional.

En general, se observa que la estructura muestral por rubros representa las actividades económicas que son factibles de emprender con poco o nada capital,

bajos niveles de transacciones, pocas barreras a la entrada, mínimos conocimientos técnicos y a escalas muy pequeñas, lo que tampoco precisa de mayores requerimientos de personal. Esto podría implicar un condicionamiento de las expectativas, toda vez que la dinámica transaccional que se genera es relativamente marginal al conjunto del sistema económico, limitando las posibilidades de selección, en una suerte de individuación en el plano económico, determinada por su incorporación al mercado sin recursos de capital físico y escasos recursos de capital humano. Lo anterior, es consistente con la distribución muestral que se obtiene al agrupar las unidades productivas encuestadas de acuerdo al número de trabajadores que laboran en ellas, incluido su gestor.

Tabla N°8
Distribución de la muestra de acuerdo al número de personas que laboran en la unidad económica (incluyendo al propietario)

Número de trabajadores	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
1	254	68%
2	65	17%
3	25	7%
4	9	2%
5	8	2%
6	6	2%
7	2	1%
más de 10	4	1%
Total	373	100%

Tal como se observa en la Tabla N°8, la cifra promedio es de 2 trabajadores por negocio, con una mayoría de 254 casos, equivalentes al 68% del total, que son efectivamente trabajadores por cuenta propia. Solo un 15% del total de encuestados declaró que en su unidad productiva trabajaban 3 o más personas. Esto tendría relación con el nivel de ventas que tenga la unidad económica. De acuerdo a la Tabla N°9, se puede decir que a medida que mayor es el nivel de ventas mensual de los negocios considerados en la muestra, mayor es la proporción de ellos en los cuales trabaja más de una persona.

En el 96% de las unidades productivas que venden mensualmente menos de \$300 mil trabaja solo una persona, porcentaje que va siendo menor a medida que es

mayor el tramo de ventas mensuales. Por el contrario, en el 37% de las unidades económicas que tienen ventas sobre los \$4,0 millones mensuales trabajan 5 ó más personas. La correlación entre las variables, según el coeficiente de Pearson, es de 0,63 y según el coeficiente de Spearman es de 0,54, lo que muestra que hay una relación positiva entre el nivel de ventas mensuales y el número de trabajadores ocupados en la unidad económica.

Tabla N°9
Distribución relativa de la muestra de acuerdo al número de personas que laboran en la unidad económica (incluyendo al propietario), según el nivel de ventas mensual

Número de trabajadores	Rango de ventas en miles de \$								Total
	0-300	301-600	601-1000	1001-1500	1501-2000	2001-3000	3001-4000	4001 -	
1	96%	90%	80%	58%	47%	42%	38%	24%	68%
2	4%	8%	17%	30%	32%	29%	23%	13%	17%
3	0%	1%	2%	9%	6%	19%	23%	18%	7%
4	0%	0%	0%	0%	12%	0%	15%	8%	2%
5	0%	0%	1%	0%	0%	6%	0%	13%	2%
6	0%	0%	0%	2%	3%	3%	0%	8%	2%
7	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	5%	1%
10 o más	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	11%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Al considerar la variable del nivel educacional que habían alcanzado las personas encuestadas, se observa en la Tabla N°10 que un 52% de ellas no habían completado la enseñanza media, mientras que el 19% no había completado la educación básica. En el otro extremo, el 13% poseía educación superior técnica o universitaria completa.

Tabla N°10
Distribución de la muestra de acuerdo al nivel educacional

Nivel educacional	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia relativa acumulada
Sin educación formal	9	2%	2%
Educación Básica incompleta	54	14%	17%
Educación Básica completa	63	17%	34%
Educación Media incompleta	66	18%	51%
Educación media completa científico-humanista	65	17%	69%
Educación media completa técnico-profesional	37	10%	79%
Educación superior incompleta	26	7%	86%
Educación superior completa técnico-profesional	29	8%	94%
Educación superior completa universitaria	19	5%	99%
Otro	5	1%	100%
Total	373	100%	

Ello, pareciera estar directamente relacionado con la edad de las personas encuestadas, tal como lo muestra la Tabla N°11. El porcentaje que tenían educación básica completa o incompleta o no tenían educación formal era 20% para el rango “menores de 30 años”, 24% para el rango “mayores de 30 hasta 45 años”; 33% para el segmento “mayores de 45 hasta 60 años” y 58% para los “mayores de 60 años”.

Tabla N°11
Distribución de la muestra de acuerdo al nivel educacional, por rango de edad

Nivel Educacional	Rango de edad				Total
	hasta 30	más de 30 hasta 45	más de 45 hasta 60	más de 60	
Sin educación formal	7%	2%	1%	4%	2%
Educación Básica incompleta	10%	10%	14%	24%	14%
Educación Básica completa	3%	12%	17%	30%	17%
Educación Media incompleta	17%	17%	20%	13%	18%
Educación media completa científico-humanista	20%	18%	20%	9%	17%
Educación media completa técnico-profesional	13%	15%	9%	3%	10%
Educación superior incompleta	10%	6%	7%	9%	7%
Educación superior completa técnico-profesional	13%	14%	5%	1%	8%
Educación superior completa universitaria	7%	6%	5%	4%	5%
Otro	0%	2%	1%	1%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

En el otro extremo la relación es inversa, a mayor edad menor educación superior, pasando desde un 20% que declara tener educación técnico-profesional o universitaria completa en el segmento “menores de 30 años” hasta un 5% en el rango de “mayores de 60 años”.

Al segmentar por nivel educacional de acuerdo al sexo, es posible observar, según la Tabla N°12, que las diferencias relevantes corresponden a una mayor

proporción de mujeres (21%) que tienen su enseñanza media incompleta respecto de los hombres (15%), mientras que estos últimos presentan un mayor porcentaje de personas con enseñanza media técnico profesional completa (12%) respecto de las mujeres (8%). Esto refuerza la idea de que las mujeres poseen menor capital humano y, por tanto, sus posibilidades de emprendimiento quedan acotadas a un espectro más limitado que en el caso de los hombres del sector independiente.

Tabla N°12
Distribución de la muestra de acuerdo al nivel educacional, por sexo

Nivel Educacional	Sexo		
	Femenino	Masculino	Total
Sin educación formal	2%	3%	2%
Educación Básica incompleta	16%	13%	14%
Educación Básica completa	15%	18%	17%
Educación Media incompleta	21%	15%	18%
Educación media completa científico-humanista	17%	18%	17%
Educación media completa técnico-profesional	8%	12%	10%
Educación superior incompleta	7%	7%	7%
Educación superior completa técnico-profesional	7%	8%	8%
Educación superior completa universitaria	5%	5%	5%
Otro	2%	1%	1%
Total	100%	100%	100%

Otros aspectos de esta caracterización general son los relacionados con el “ser trabajador independiente”: su motivación inicial por trabajar de manera independiente, las expectativas asociadas a permanecer como tales y la valoración social que le atribuyen a su condición. La forma en que se presentan estos aspectos puede ser observado en la Tabla N°13.

Los trabajadores por cuenta propia y microempresarios declaran que han llegado a serlo principalmente por una decisión autónoma de querer ser independientes. El 45% de los entrevistados manifestó que esa fue su principal motivación para emprender por cuenta propia. Un 16% está en la actividad pues continuó un negocio que ya estaba desarrollando su familia, mientras que el 19% proviene del trabajo asalariado. En este último caso, la decisión de ser independiente se tomó como una opción menos mala que seguir trabajando dependientemente ó como una alternativa frente a una situación de cesantía.

Se observa también un 14% de personas que declara no haber tenido otra alternativa laboral. El análisis cualitativo permite observar que, en el caso de algunos jóvenes, el trabajo independiente aparece como alternativa una vez que se han realizado búsquedas de trabajo prolongadas e infructuosas y, que en caso de algunas mujeres, se trata de la alternativa posible que permite realizar simultáneamente la crianza de los hijos.

Al segmentar por sexo se observa en la Tabla N°13 que aún cuando prácticamente no existen diferencias respecto de la opción “siempre quise ser independiente”, en el caso de las mujeres hay una proporción de 19% de personas que declara no haber tenido otra alternativa, cifra bastante mayor que la de 11% observada para los hombres. Esto puede asociarse con las dificultades que tienen las mujeres, especialmente con hijos, para ingresar al mercado del trabajo dependiente.

Tabla N°13
Distribución relativa de la muestra de acuerdo a la motivación para ser independiente y sexo

Usted es trabajador independiente debido a:	Sexo		
	Femenino	Masculino	Total
Siempre quiso ser independiente	45%	44%	44%
Se quedó sin trabajo y luego se acostumbró	6%	11%	9%
Se aburrió de ser trabajador dependiente	8%	11%	10%
Continuó un negocio familiar	17%	14%	16%
No tuvo otra alternativa	19%	11%	14%
Otro	5%	7%	6%
NC	1%	1%	1%
Total	100%	100%	100%

Una diferencia significativa en el valor relativo que alcanza la opción “no tuvo otra alternativa” se observa al segmentar por grupo etario, Tal como lo muestra la Tabla N°14, dicha opción alcanza su mayor valor para el segmento de personas menores de 30 años, reforzando la idea de que para los jóvenes es más difícil el acceso al mercado del trabajo dependiente.

Tabla N°14
Distribución relativa de la muestra de acuerdo a la motivación para ser independiente y edad

Usted es trabajador independiente debido a:	Rango de edad				Total
	hasta 30	más de 30 hasta 45	más de 45 hasta 60	más de 60	
Siempre quiso ser independiente	47%	44%	43%	48%	45%
Se quedó sin trabajo y luego se acostumbró	3%	6%	10%	12%	9%
Se aburró de ser trabajador dependiente	10%	7%	11%	10%	10%
Continuó un negocio familiar	17%	20%	13%	15%	16%
No tuvo otra alternativa	20%	16%	16%	6%	14%
Otro	0%	6%	7%	9%	6%
NC	3%	0%	1%	0%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Finalmente, se observa en la Tabla N°15 que la valoración que las personas encuestadas hacen del trabajo independiente es, en general, positiva. El 92% de ellas estuvieron “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con la afirmación de que es una buena elección de vida trabajar de manera independiente. Asimismo, sienten que son valorados por su comunidad más cercana, estando el 86% “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con esta afirmación.

Tabla N°15
Distribución relativa de respuestas a preguntas sobre el trabajo independiente

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Es una buena elección de vida trabajar de manera independiente	1%	7%	35%	57%	0%	100%
Su comunidad reconoce positivamente la actividad que usted desarrolla	4%	10%	41%	45%	1%	100%
La sociedad chilena valora positivamente el trabajo independiente	10%	27%	40%	22%	2%	100%
Las instituciones y organismos del Estado valoran positivamente el trabajo independiente	13%	28%	36%	20%	3%	100%
El trabajo independiente es una alternativa para tener un futuro mejor para usted y su familia	4%	6%	32%	57%	1%	100%

Por otra parte, el 90% está “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con la afirmación de que el trabajo independiente es una alternativa para tener un mejor futuro individual y familiar. Sin embargo, el porcentaje “de acuerdo” baja al 63% cuando se pregunta respecto de la valoración que hace la sociedad chilena en su conjunto respecto del trabajo independiente, y al 58% cuando se pregunta respecto de la valoración que tiene el Estado y sus instituciones acerca del mismo. Mirado desde el lado opuesto, el 37% de los encuestados estima que la sociedad chilena no valora su condición y el 42% piensa que el Estado y sus instituciones no lo hacen.

Las cifras anteriores parecen mostrar una cierta brecha entre el esfuerzo simbólico desplegado en Chile para valorar positivamente el emprendimiento individual y la valoración, observada por los mismos emprendedores, que harían el Estado y sus instituciones y la sociedad en general. Para los emprendedores de escasos recursos, la promoción de la cultura del emprendimiento no tendría un correlato en la valoración que se haría de ella en la vida cotidiana.

7.2. Síntesis de las características generales de la muestra considerada

En síntesis, en la muestra seleccionada de 373 personas, representativa del universo de socios de CREDICOOP, se observan las siguientes características:

- Está compuesta en proporciones casi similares por hombres y mujeres.
- Se trata principalmente adultos cuya edad promedio es de 48 años, con varios años de experiencia laboral, con tamaños familiares promedio de 4 personas.
- De acuerdo a sus niveles de ventas y los ingresos que de ello se puede estimar, pertenecen principalmente al segmento de ingresos bajos y medios bajos de la población.
- Los rubros de actividad económica corresponden a prácticamente todo el espectro de actividades productivas, comerciales y de prestación de servicios que sean emprendibles con una muy baja dotación de capital inicial.
- Dos tercios de los negocios de la muestra corresponden a emprendimientos unipersonales y el resto son emprendimientos familiares y microempresas.

- Existe una mayor proporción de mujeres que de hombres dedicadas a actividades comerciales, mientras que existe una mayor proporción de hombres que se dedican a la prestación de servicios.
- Existe una directa proporción entre el nivel de ventas del negocio y el número de trabajadores.
- Más de la mitad de las personas que componen la muestra no han completado su enseñanza media, teniendo ello también directa relación con la edad del encuestado. A mayor edad, menor nivel educacional promedio.
- Un poco menos de la mitad de los encuestados declara que llegó a ser trabajador independiente por elección individual, mientras que prácticamente 1 de cada 5 llegó a serlo después de ser trabajador dependiente y 1 de cada 6 continuó con un negocio familiar.
- 1 de cada 5 mujeres y 1 de cada 6 jóvenes declaran ser trabajadores independientes por no haber tenido otra alternativa laboral.
- 9 de cada 10 personas de la muestra declaran que el trabajo independiente es una buena elección de vida, aún cuando 4 de cada 10 estima que la actividad no es valorada socialmente ni por las instituciones del Estado.

8. La observación del discurso: relación microcrédito-inclusión social

8.1. *Introducción: formatos de la información obtenida y procesada*

Como ya se señaló anteriormente, en la investigación se utilizó metodologías cualitativas y cuantitativas para producir información, realizándose 6 grupos de discusión y una encuesta aplicada a una muestra representativa de socios de CREDICOOP.

Respecto de la información proveniente de los grupos de discusión se ha optado por presentarla en la forma de citas entre comillas, las que corresponden a una transcripción textual de alguna intervención realizada por un participante en particular. Para efectos de mantener la confidencialidad de la identidad de los participantes, se identifica cada cita con la ciudad en la cual se realizó el grupo de discusión respectivo, lo que determina el rango de edad y el carácter más o menos urbano de la actividad económica desarrollada por la persona a la cual corresponde la cita, de acuerdo a lo mostrado en la Tabla N°2.

La información cuantitativa obtenida a partir de la muestra representativa de los socios de CREDICOOP se presenta procesada en la forma de estadísticas descriptivas, tales como tablas de frecuencias absolutas, relativas y acumuladas.

El análisis que se hace a continuación se basa en la información procesada a partir de los grupos de discusión y de la encuesta aplicada a la muestra de personas seleccionadas. Se ha elegido realizar un análisis que integra la información obtenida, tanto a partir de la aplicación de las metodologías cualitativas como de las metodologías cuantitativas ocupadas. Ello porque ambos trabajos de campo permitieron observar la observación que hicieron las personas participantes respecto del microcrédito como instrumento que posibilitaría su inserción social, generándose conocimiento a partir del análisis complementario de la información procesada para cada uno de los ámbitos considerados.

Así, el conocimiento producido a partir de la observación realizada se presenta agrupado en dos grandes secciones que permiten observar las expectativas de inclusión social producidas a partir del microcrédito: el acoplamiento de las personas con el sistema económico y su acoplamiento con otros subsistemas sociales considerados relevantes desde el sentido que contienen esas expectativas.

8.2. La inclusión social a través del microcrédito: acoplamiento con el sistema económico

"Yo creo que la plata tiene una ventaja, creo que nos libera un poco la presión. Si bien es cierto nosotros vivimos con plata prestada, esta plata tiene un objetivo bien específico que no es para comprarse zapatos, no es para consumirla, sino que para comprar material y agregarle el factor agregado." Santiago, mayor de 60 años

"Si nosotros pedimos crédito, invertimos más plata, ganamos más. Y si invertimos menos plata ganamos menos, es menos la ganancia." Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

La observación de la significación otorgada al microcrédito de carácter productivo aparece nítidamente reflejada en las dos citas precedentes: está orientado a financiar el desarrollo o consolidación de la actividad productiva o comercial, por la vía de generar valor. Y esto se debe convertir en ganancia, es decir, la agregación de valor se debe realizar mediante transacciones de productos o servicios por dinero, el medio de comunicación simbólicamente generalizado del sistema económico.

En el marco de estas transacciones se desarrolla el proceso de la doble contingencia en el sistema económico, lo que de acuerdo al marco teórico que hemos propuesta posibilita sus comunicaciones. A su vez, y consistentemente con las referencias en esta tesis, sería el espacio en donde se produciría el acoplamiento de los trabajadores independientes al sistema de intercambio a través del dinero.

Para realizar una observación más detallada de este acoplamiento, a continuación se pondrá el foco de observación en los siguientes elementos: el destino del microcrédito; la importancia de la unidad económica en la generación de ingresos para la familia; la estabilización de las transacciones en el sistema económico o el desafío de permanecer en el mercado; el efecto de la velocidad de circulación del dinero y el volumen de transacciones en las expectativas; y el efecto de una disminución en el flujo transaccional del cual participan con su actividad económica.

8.2.1. El destino del microcrédito

"Yo soy agricultor, pedí un crédito para comprar semillas, abonos, insumos que cada día están más caros. Yo pedí un crédito para eso, para comprar semillas y abonos para trabajar la tierra" Curacaví, mayor de 60 años

"El préstamo lo pedí también para surtir más el negocio, poner un poquito más de mercadería ahí, salir un poquito mas adelante..." Valparaíso, menor de 30 años

"Material, las máquinas ya las tenía... el material y comprar por ejemplo la maquina para hacer los broches, mejores tijeras, los hilos, las telas..." Santiago, mayor de 60 años

Estas frases son representativas de la observación del discurso respecto del destino del crédito. Se usa el dinero que ha sido tomado en préstamo para invertir en la unidad económica, ya sea en maquinarias, herramientas y vehículos, o en insumos y mercaderías. Esto, desde una perspectiva económica, significa que el crédito permite incrementar el capital físico o de trabajo disponible en la unidad productiva. Las expectativas que ello genera se expresan en las siguientes intervenciones:

"Todos tenemos las expectativas de tener un buen local o una empresa o algo grande, siempre crecer a mayor..." Valparaíso, menor de 30 años

"Para sembrar praderas, entonces ahí igual hemos obtenido un resultado más positivo hasta el momento... hemos ido creciendo, que es lo más importante" Cañete, menor de 30 años

"Yo he ido surgiendo a tal nivel que yo ya tengo mi auto, en el cual yo me muevo pa' diferentes lados batuteando mis cosas" Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

La expectativa subyacente es hacer crecer el negocio, entendiendo por ello la acumulación de capital sobre la base de incrementar el nivel de transacciones. El crédito es visto como un instrumento que permite financiar el proceso productivo, posibilitando ampliar la escala en la cual se trabaja. Ello se lograría por la vía de poner a disposición del microempresario o trabajador independiente el medio de comunicación simbólicamente generalizado del sistema económico, dinero, lo que le permite seleccionar contingentemente la opción positiva “pago” del código de selección de dicho sistema. Esto, a su vez, produciría la multiplicación de comunicaciones dentro del mismo, generando más autoreferencia. Esta dinámica de acumulación en base a la utilización de créditos se representa cabalmente con la siguiente intervención:

“Empecé así, de a poquito, puse una fotocopidora primero, la pagué, en la misma empresa donde compré la máquina me dieron un crédito y lo fui pagando, lo terminé de pagar. Después me compré otra fotocopidora y de ahí llegué acá, para esa otra máquina. Y después quise comprar otra, que se yo, se echó a perder la primera máquina y para arreglarla le pedí una cantidad “x”. Y esa plata no la tenía, entonces ahí pedí otro préstamo.” Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

El crédito es observado en el discurso como un instrumento importante para el acoplamiento de estas pequeñas unidades económicas a las comunicaciones que se generan en el sistema económico, específicamente a la dinámica y velocidad de circulación del dinero y a la posibilidad de seleccionar recurrentemente la opción positiva del código de selección pago-no pago. En otras palabras, existe la expectativa subyacente de mayor inclusión social, por la vía del acoplamiento recurrentemente de estas unidades económicas al sistema económico, y el crédito sería el soporte mediante el cual se posibilitaría dicha inclusión.

Ello es observado también en el discurso respecto de la necesidad de incrementar la velocidad de circulación del dinero, aumentando el volumen de las transacciones por unidad de tiempo, para lo cual el crédito sería un elemento muy útil en tanto sea obtenido oportunamente, lo cual se ve reflejado tanto en opiniones positivas como negativas:

“Entonces si vamos y pagamos y volvimos a pedir, es una ayuda que podemos ver crecer más, ver crecer más nuestro ingreso, ver crecer nuestro negocio y ver crecer nuestros intereses... porque si nosotros pedimos crédito, invertimos más plata, ganamos más. Y si invertimos menos plata ganamos menos, es menos la ganancia.” Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

“Por ejemplo, si usted pide un crédito de 10 meses en 10 cuotas y puede tener 6 cuotas pagadas y otras no, usted puede repactar. Se le descuentan al tiro y empieza al tiro todo de nuevo...” Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

“Mi marido tuvo que echar atrás el proyecto por no poder contar con la plata. El iba a pagar los 11 meses que le quedaban del antiguo y no le dieron esa opción entonces perdió una buena posibilidad de hacer una cabaña, era un buen negocio.” Cañete, menor de 30 años

El esperado crecimiento de la actividad en la unidad económica que se gatillaría por obtener un crédito, haría probable una mayor cantidad de comunicaciones y una mayor velocidad de circulación del dinero, generando a su vez la expectativa de una mayor inclusión respecto del sistema económico. Este es uno de los aspectos que ayuda a evidenciar el valor del crédito como soporte para la integración al sistema económico y posteriormente a los demás subsistemas:

"Hay minimarket que tienen cierta mercadería pero hay algunos minimarket en que uno encuentra de todo. Y ahí a lo mejor hay mas probabilidad que la gente entre porque sabe que ahí va a encontrar el hilo de coser, por ejemplo, desde el confort hasta el hilo de coser..." Valparaíso, menor de 30 años

“¿Se puede trabajar sin endeudarse?” No, no se puede ¿Por qué? Porque uno necesita comprar mercadería de repente, materiales pa' lo que va a fabricar, y fabrica algo con lo que pidió...Y después entrega eso y ahí ve los resultados...” Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

Las opiniones indican que el sentido de la expectativa está asociado a la reducción de complejidad en el sistema económico. En efecto, se trataría de poner el foco en la inversión para aumentar el flujo transaccional, endeudarse para ampliar la oferta y, por esta vía, tener mayores alternativas de acoplamiento al sistema económico. Todas estas son actividades que requieren capacidades y habilidad para la decisión económica, las que se irían adquiriendo a través del tiempo, en un proceso de autoaprendizaje en la experiencia cotidiana.

En el discurso también se distingue el planteamiento respecto a que el crédito es para el negocio y no para el consumo de la familia, especialmente, en las primeras fases de acumulación y estabilización de la unidad económica:

“Porque muchas veces no tenemos la posibilidad de sacar e invertir 800.000 pesos, un millón de pesos. Entonces cuesta, pero si yo invierto un millón, pido un millón emprestao, lo invierto, yo tengo que ganar por lo menos la mitad pa' poder pagarlo después, y que me quede ganancia. Entonces es bonito cuando uno gana con esa plata y va a pagar, y quedó con algo pa' su casa, y después que paga tiene el orgullo de volver a acercarse y volver a pedir, volver a invertir y volver a ganar. Si eso es lo que a uno le da alegría...” Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

“Al final uno va invirtiendo, invirtiendo y es poco lo que se va de momento ganando” Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

“Esto se trata de un préstamo solo para negocio, no para consumo” Curacaví, mayor de 60 años

El discurso está centrado en la acumulación de capital en sí, lo que es parte del acoplamiento al sistema económico y sus comunicaciones autoreferenciales, con pequeños matices dependiendo del grupo de edad articulador del discurso observado. Así, mientras los grupos de personas menores de 30 años ponen el acento en la necesidad de obtener créditos mayores, con la expectativa de que ello aceleraría el proceso de circulación –por la vía de más transacciones- y redundaría en una mayor acumulación de capital, los grupos de personas mayores ponen el acento en pedir un crédito que después sea factible pagarlo, lo que se representa de la siguiente manera:

“...de repente uno solicita el crédito, cuando uno lo necesita y generalmente uno saca las cuentas tanto voy a invertir. Entonces más o menos en un tiempo determinado, y después lo solicita y que pasa que se alarga mucho y no le dan lo que uno solicita de repente...” Cañete, menor de 30 años

“La gracia igual después de un préstamo es que te den un préstamo grande, esa es la gracia o sea ir creciendo, crecer de una, haciendo, haciendo... hacer la inversión. O sea, si vai de a poco, vai de a poco, vai de a poco.” Valparaíso, menor de 30 años

“Y en el fondo siempre endeudarse va a ser positivo porque si uno sabe manejar la plata sería positivo. Lo primero es que para tomar la responsabilidad, para pedir un crédito hay que tener conciencia de que uno tiene que responder, porque obviamente

si tu te metes en un crédito estás metiendo a toda tu familia, a tus niños, a todos, entonces yo creo que la primera responsabilidad es tener que responder” Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

"Porque de repente uno, con la necesidad que tiene, tiende a pedir, a pedir, a pedir y lamentablemente uno puede estar hasta el cuello. Entonces se produce también que uno tiene que en este caso ser bien organizado" Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

“...es fácil ocupar la plata, pero pucha que es difícil juntar la plata para devolverla, sobre todo cuando no hay un trabajo que de la ganancia suficiente como para pagar.” Santiago, mayor de 60 años

"Casi siempre los créditos han servido para lo que queríamos y hemos quedado cash cash porque hay que pedir lo justo sin pasarse ni quedarse. No se puede pedir más de lo que uno es capaz porque después no se puede cumplir y ahí viene lo malo" Curacaví, mayor de 60 años

La investigación cuantitativa, a través de la encuesta, también permite observar la significación positiva que se le concede al crédito productivo. El nivel de acuerdo con las afirmaciones que comenzaban con “Cuando usted pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...” fue generalizado.

Tal como se puede observar en la Tabla N°16, un 97% de los encuestados estuvo “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con la afirmación de que el crédito mejoraría y fortalecería su condición como independiente, mientras que un 95% estuvo “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con que el crédito mejoraría la situación general de su negocio y aumentaría sus ganancias. Un 94% estuvo “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con que esperaba demostrar su condición de buen pagador para que siguieran apoyando con más créditos y un 93% dijo estar “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” en que le permitiría aumentar permanentemente sus ventas y mejorar sus condiciones de trabajo. Un 92% dijo estar “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con que el crédito haría crecer en tamaño su negocio.

Esto refuerza la observación realizada en los grupos de discusión, en el sentido de que la expectativa cifrada en el microcrédito está directa y principalmente relacionada con la unidad económica y su desempeño en el mercado. El objetivo

inicial es acoplar al negocio al sistema económico, por la vía de incrementar las ventas, aumentar las ganancias, pedir nuevos créditos, crecer y fortalecer su condición de independiente. Esto se observa también en el nivel de acuerdo o desacuerdo con la afirmación respecto de disminuir el tiempo de trabajo que le dedica a su negocio, con la cual está en desacuerdo o muy en desacuerdo el 45% de los encuestados, lo que refuerza que el objetivo es incrementar el nivel de actividades de la unidad económica, aún a costa del tiempo personal.

Tabla N°16
Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación
“Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Mejorar y fortalecer su condición de independiente	1%	2%	21%	75%	1%	100%
Aumentar permanentemente sus ventas	1%	6%	28%	64%	1%	100%
Disminuir sus costos	6%	18%	30%	45%	1%	100%
Mejorar sus ganancias	1%	4%	29%	65%	1%	100%
Hacer crecer en tamaño su negocio	2%	6%	26%	64%	1%	100%
Disminuir el tiempo de trabajo que le dedica a su negocio	18%	26%	24%	31%	1%	100%
Mejorar sus condiciones de trabajo	2%	4%	34%	59%	1%	100%
Superar problemas económicos puntuales	3%	5%	19%	52%	21%	100%
Mejorar la situación general de su negocio	1%	4%	28%	65%	2%	100%
Tener más clientes	4%	7%	26%	62%	2%	100%
Mejorar la confianza de las instituciones financieras en las potencialidades de su negocio	2%	15%	23%	58%	2%	100%
Demstrar su condición de buen pagador para que lo sigan apoyando con créditos	1%	5%	23%	70%	1%	100%
Acceder a más créditos para su negocio	3%	8%	26%	62%	1%	100%
Mejorar los ingresos familiares	3%	4%	25%	66%	2%	100%

En síntesis, tanto la observación del discurso como de los datos cuantitativos permitirían concluir que el crédito operaría como un elemento dinamizador de las dinámicas comunicacionales del sistema económico. Esto sería relevante para el segmento de los microempresarios y trabajadores independientes, posibilitando el acoplamiento de sus unidades económicas a este sistema y generando, al mismo tiempo, expectativas de inclusión a él por la vía de seleccionar con mayor frecuencia el valor positivo del código de selección del sistema y participar de las contingencias que posibilitan el aumento de la velocidad de circulación del dinero.

Dicha condición se relaciona además con una interesante disposición que muestran los entrevistados en las encuestas respecto de entender la expectativa de incremento de los ingresos familiares a partir del crédito. En efecto, un 92% de ellos esta “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con tal afirmación. La expectativa sería, entonces, que aumenten las ganancias del negocio, que crezca y se multiplique, pero también que ello permita destinar mayores recursos al gasto familiar. Así, un buen desempeño del negocio aseguraría mayores ingresos al grupo familiar.

Sin embargo, esta condición que aparece coherente en el discurso sobre el emprendimiento, no consideraría en toda su dimensión los bajos niveles de venta que tienen los trabajadores independientes, lo que pondría techo a las posibilidades de incrementar sus ingresos y su gasto. Por otra parte, ocultaría el que los recursos que se destinan a ingresos familiares salen de los flujos transaccionales del negocio, y por lo tanto se restan de reingresarlos a la dinámica transaccional que posibilita la acumulación.

Finalmente, se observa que existiría una educación y asimilación adecuada respecto del crédito como soporte para integrarse a más flujos transaccionales en el sistema económico, pero no se moderarían las expectativas de acuerdo a la magnitud presente de cada flujo transaccional microempresarial ó a la dimensión de los flujos transaccionales futuros que posibilitaría el microcrédito, ni tampoco se estimaría como esos flujos podrían verse reducidos o afectados por eventuales mayores retiros de ingresos para el grupo familiar. Las expectativas, en este sentido, no estarían asociadas a la expectativa económica de maximización de la rentabilidad del negocio a través del tiempo. Esto remite a la observación respecto de cual sería el objetivo final que tiene la actividad económica para los beneficiarios y cuál es el sentido de este emprendimiento.

8.2.2. La actividad independiente como fuente de los ingresos familiares y elemento para mejorar la calidad de vida

El objetivo final de toda la actividad económica que es desarrollada por los trabajadores independientes pareciera ser el contribuir al incremento de los ingresos monetarios familiares y, a partir de ello, al mejoramiento de la calidad de vida familiar, tanto en expectativas materiales como en movilidad social. La observación del discurso permite decir que existiría una motivación mucho mayor por el bienestar de la familia que por la rentabilidad del negocio, entendida ésta como la orientación a la maximización de las utilidades y a la acumulación de capital **en y para** la unidad económica. Se trataría de una racionalidad económica en donde el objetivo que se buscaría con la actividad económica sería la maximización del ingreso familiar, versus la lógica económica tradicional en donde el objetivo sería la maximización de la rentabilidad del negocio.

"...tener futuro de miras poh. Además, cuando uno pide el crédito, uno la ganancia no la va a ver en el primer crédito. Entonces hay que seguir apoyando, porque cuando uno tiene un negocio hay que capitalizar después para comprarse la casa, para comprarse el auto, al final es más que nada para mantener la familia" Cañete, menor de 30 años

"Porque en la familia de nosotros hubo 5 niños y los 5 tienen educación. Entonces, es una enseñanza que nos dio una persona mayor cuando estaban chiquititos y nos dijo este caballero: preocúpense ahora, que tengan su casa, que puedan hacer algo, porque después cuando sean grandes ya no van a poder hacer nada." Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

"...igual puedo ascender a algo mas, igual empezando de algo chico puedes tener algo más grande... O sea, a mi igual me gustaría tener algo más grande y aparte poder comprarme mi casa para estar viviendo, porque arriendo..." Valparaíso, menor de 30 años

"Pero he notado que yo me he manejado, he comprado mis cosas para la casa, he ayudado bastante... porque mis hijos ya salieron del colegio también, ya son adultos ya, el menor tiene 24 años y yo me he sentido bien, me he sentido super bien..." Santiago, mayor de 60 años

Aún cuando las citas anteriores pondrían el foco en el mejoramiento de la calidad de vida familiar o en la inversión en capital humano como objetivo último, rescatarían la necesidad de capitalizar y mantener la viabilidad del negocio.

Luego, el objetivo de maximizar los ingresos familiares consideraría mantener la viabilidad del negocio en el mediano y largo plazo, logrando un equilibrio entre el retiro de recursos para la familia y la necesidad de reinvertir para que éste siga operando, lo que posibilitaría mantener activo este flujo de recursos.

La disposición de los trabajadores independientes a retirar recursos de la unidad económica para localizarlos en otro espacio de la vida social, la familia, puede ser un elemento que permitiría explicar parcialmente el por qué en la acumulación de la unidad económica no se vería reflejada la expectativa de crecimiento que generaría la aplicación de créditos sucesivos al negocio. Si el foco de la acumulación estuviese puesto en el negocio, y si efectivamente el crédito fuese un elemento dinamizador de la dinámica de acumulación en la unidad productiva, entonces ello debiera materializarse en el crecimiento permanente de las ventas o del número de trabajadores a través del tiempo.

Aún cuando esta relación causal puede aparecer simplista, es la que al parecer operaría en las expectativas de las personas, con independencia de las condiciones económicas ambientales y de la observación de la operación de las dinámicas de mercado que tienden a concentrar los procesos acumulativos en pocos agentes económicos, sería una forma de reducción de la complejidad y dotación de sentido claro a la acción. Ello también se manifestaría en el discurso de aquellos que ponen en el centro el desarrollo del negocio en sí, privilegiando la dinámica de acumulación de capital por sobre el retiro de recursos para los gastos familiares.

“Porque al menos eso es lo que a mi me ocurre, que yo toda la plata la vuelvo a invertir. Entonces vivo en mi casa, me duermo en mi casa, no pago arriendo, no pago luz, no pago nada extra. Y toda la plata que recibo es para comprar mercadería, pero me he dado cuenta que en el fondo me quedo sin plata.” Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

La acumulación de capital puede ser vista como un resultado de la dinámica autoreferencial del sistema económico, que desarrolla sus comunicaciones en base a transacciones que generan más transacciones. Así, aún cuando el retirar

recursos de la actividad productiva para destinarlos a ingresos familiares probablemente producirá transacciones en otros ámbitos de la operación del mismo sistema económico, ello limitaría las comunicaciones específicas para el desarrollo del negocio en particular.

La hipótesis de que el objetivo del emprendimiento no sería la maximización de su rentabilidad y la acumulación de capital en él, sino más bien la maximización del ingreso familiar se apoya también en la información producida a partir de la encuesta. En la Tabla N°17 se muestra la distribución porcentual de los niveles de venta según el rango de edad de las personas en la muestra.

Tabla N°17
Distribución porcentual de la muestra de acuerdo a la venta mensual, según rango de edad

Rango de ventas mensuales \$	Rango de edad				Total
	hasta 30	más de 30 hasta 45	más de 45 hasta 60	más de 60	
0-300	17%	17%	8%	12%	12%
301-600	17%	20%	19%	22%	20%
601-1000	27%	21%	31%	19%	26%
1001-1500	3%	11%	13%	12%	12%
1501-2000	7%	7%	10%	10%	9%
2001-3000	13%	7%	7%	10%	8%
3001-4000	0%	4%	2%	9%	3%
4001 -	17%	13%	10%	4%	10%
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Frecuencia absoluta	30	109	167	67	373

Se observa que no existe una relación directa entre mayores ventas y mayor edad, como sería esperable en el caso de que el foco de acumulación estuviese en el negocio, asumiendo que si estas personas aún tienen su negocio funcionando es porque han logrado algún nivel de inserción estable en el mercado. El 69% de las personas encuestadas declara ventas mensuales inferiores a 1,5 millones y el 57% menos de \$1,0 millón mensual. Descontando insumos y otros costos del negocio, claramente todos ellos se sitúan dentro del segundo o tercer quintil de ingreso autónomo nacional. Un 21% presenta niveles de ventas mensuales sobre

los 2 millones de pesos, compatibles con estimaciones de ingresos mayores, sin que ello resulte concluyente.¹⁷

En la información cuantitativa, se observa que el rango etario que presenta una mayor frecuencia porcentual de ventas mensuales sobre los \$2 millones es el de menores de 30 años, mientras que la frecuencia de casos con ventas menores a \$1,5 millones es mayor al 60% para todos los rangos de edad. En general, salvo pequeñas diferencias, pareciera que la distribución de los niveles de venta mensuales de las unidades económicas no estaría determinada por la edad de las personas que las dirigen.

Así se concluye también al correlacionar ambas variables, resultando un indicador de -0,034 para el coeficiente de correlación de Pearson, lo que indica nula relación entre ellas. Su valor negativo muestra que sería una relación inversa, es decir, a medida que aumenta la edad disminuye la probabilidad de que sea mayor el nivel de ventas mensual. Esto estaría directamente influenciado por la edad promedio de los encuestados, concentrándose la mayoría de los casos en personas mayores de 45 años. Al aplicar el coeficiente de Spearman, se obtiene un valor de 0,05, también considerado irrelevante e indicador de casi nula correlación. Luego, la información cuantitativa disponible no establece relación entre la edad de la persona gestora y el nivel de ventas del negocio. Tampoco se observan diferencias significativas en la frecuencia relativa de número de trabajadores que se desempeñan en la unidad económica respecto del rango de edad de sus gestores.

En la Tabla N°18 se muestra que el porcentaje de unidades económicas que tienen 4 o más trabajadores fluctúa entre el 6% y el 8% dependiendo del rango de edad de su gestor, lo que permite concluir que no hay mayor relación entre las variables consideradas. En este caso, los valores de los coeficientes de Pearson y

¹⁷ Ello requeriría hacer un estudio detallado de la estructura de costos de cada unidad económica, el rubro en el cual opera, si es productiva o de prestación de servicios, entre otras variables, para determinar su capacidad generación de ingresos y utilidades.

Spearman son 0,02 y 0,09 respectivamente, ambos demostrativos de que no existe correlación entre las variables.

Tabla N°18
Distribución porcentual de la muestra de acuerdo al N° trabajadores, según rango de edad

Número de trabajadores	Rango de edad				Total
	hasta 30	más de 30 hasta 45	más de 45 hasta 60	más de 60	
1	73%	76%	62%	67%	68%
2	10%	13%	23%	13%	17%
3	10%	5%	6%	10%	7%
4	3%	4%	1%	3%	2%
5	0%	1%	2%	4%	2%
6	0%	1%	2%	1%	2%
7	0%	0%	1%	0%	1%
más de 10	3%	1%	1%	0%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

En la práctica, la acumulación recursiva de capital, a través de la reproducción y ampliación de las transacciones en el sistema económico, se produciría solo parcialmente, pues el trabajador independiente o microempresario retiraría una parte de la nueva acumulación para generar transacciones en otro ámbito de su vida social. Así, la inclusión social que el crédito generaría sería a través de dos mecanismos: acoplamiento al sistema económico de la unidad económica misma y acoplamiento al sistema económico en el ámbito de la vida familiar, a través del mayor gasto. Sin embargo, para un trabajador independiente, el primer mecanismo de inclusión sería condición para el segundo, en la medida que el acoplamiento de la unidad económica fuese permanente, también podría serlo en el ámbito del gasto familiar. Por extensión, los instrumentos de política pública que posibilitan y fomentan la inclusión a través del soporte de la unidad económica, estarían también soportando el ingreso y el gasto familiar.

Este mecanismo de doble inclusión también se observa al analizar las respuestas a las afirmaciones contenidas en la Tabla N°19 que tienen por encabezamiento “Respecto de su situación económica, usted diría que es importante...”, en donde el 90% de los encuestados dijo estar “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con que el mejoramiento de su situación económica está relacionado con disponer

de más bienes materiales para él(ella) y su familia y el 92% estuvo “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con que ese mejoramiento estaba relacionado con disponer de dinero para consumir lo que decida. El porcentaje de acuerdo baja al 72% cuando se relaciona el aumento del ingreso familiar solo al negocio.

Ello podría evidenciar el permanente dilema a que se ve enfrentado el trabajador por cuenta propia o el microempresario: evalúa que su bienestar familiar pasa por tener mayores ingresos, sabe que éstos se pueden obtener restándolos del negocio, pero también está conciente que ello significaría disminuir las posibilidades de acumulación y disminuir el volumen de transacciones, hipotecando parte del beneficio del crédito para el crecimiento del negocio.

Tabla N°19
Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación
“Respecto de su situación económica, usted diría que es importante...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Aumentar sus ingresos solo a través de su negocio	7%	20%	26%	46%	1%	100%
Disponer de más bienes materiales para usted y su familia	1%	8%	39%	51%	1%	100%
Disponer de dinero para consumir lo que usted decida	2%	5%	34%	58%	1%	100%

La disposición a retirar recursos del negocio para financiar mejoramientos en el ámbito familiar también se reflejaría en el 75% “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” que obtiene la afirmación respecto de que esperaba que el crédito le ayudara a comprar bienes y artefactos para el hogar, lo cual se muestra en la Tabla N°20. El 23% de desacuerdo con la afirmación evidencia al segmento de los encuestados que, probablemente, optarían por mantener más recursos circulando en el negocio, puestos en la disyuntiva de destinos excluyentes para los recursos generados. Esta disposición a financiar la vida familiar sería absolutamente consistente con su condición de pertenencia a los sectores de menores ingresos de la población.

Hay que recordar que para el 33% de los encuestados, el emprendimiento de una actividad económica independiente fue una consecuencia de situaciones de

desempleo o falta de alternativas en el mercado laboral, tal como lo muestra la Tabla N°13. Aún cuando para el resto fue una elección voluntaria respecto de cómo querían obtener sus ingresos, ya sea por sus deseos de ser independiente o por haber continuado un negocio familiar, su pertenencia a los sectores de menores ingresos determina su comportamiento respecto poner la obtención de ingresos familiares en el centro de sus preocupaciones.

Tabla N°20
Expectativas de acoplamiento al sistema económico de consumo
Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta
“Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a:

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Comprar bienes y artefactos para el hogar	7%	16%	34%	41%	3%	100%

Sin embargo, a la disyuntiva que genera el tener que retirar más recursos para financiar aumentos de gastos familiares, se debe agregar la preocupación por mantener en funcionamiento la actividad, la cual se ve constantemente amenazada por el ambiente en su empeño por mantenerse acoplada al sistema económico, por mantenerse operando en el mercado.

8.2.3. El desafío de permanecer en el mercado

*“...porque lo que hace crecer el negocio es que crezca la clientela más que tener algo más o nada, entonces eso me cuesta, mantener mi clientela y aumentarla...”
 Valparaíso, menor de 30 años*

*“Yo me puedo proyectar, pero tiene que ser en base en lo mío, pero en base a mi preparación técnica y mejoramiento de infraestructura, de talleres, contactos para ir tomando trabajos más grandes esa es la forma de ir agrandando el negocio. Hay que saber tomar la senda necesaria para hacerme más conocido. Hay que mantener los contactos”
 Cañete, menor de 30 años*

*“...entonces hay que moverse en otra cosa, el mismo rubro agrícola, pero comprar y vender. Porque cosechar... es difícil que con la misma cosecha nosotros vayamos a sacar buena producción”
 Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años*

“Yo llevaba zapallos a la vega central a remate y salían a 30 pesos y el otro lo estaba vendiendo a 100 pesos la rebanadita. ¿Cuánto le sacaba a un zapallo de 20 kilos? Ese es el que se gana la plata. Con el choclo pasa lo mismo, uno lo vende a 35, 40

pesos y el otro lo vende a 120 pesos entonces ¿quien gana aquí?" Curacaví, mayor de 60 años

En las citas anteriores, se observa que el acoplamiento al sistema económico produciría entre los microempresarios una mayor comprensión de la dinámica de operación de las transacciones económicas, logrando distinguir procesos críticos que emergen en estas, tales como la doble contingencia y los eslabones transaccionales en la acumulación de capital en mercados específicos.

Es en la interacción con los clientes donde se produciría la doble contingencia que posibilita las comunicaciones en el sistema económico. Sin clientes no hay posibilidad de que la mayor producción, el mejor servicio ofrecido, la mejor calidad de los productos o los nuevos productos sean vendidos. Si no se vende, no se puede obtener dinero porque no hay transacción. Si no hay dinero, no se realiza la acumulación y no hay posibilidad de recircular el dinero, de volver a participar de eventos contingentes en el sistema económico.

A su vez, la identificación de la cadena transaccional permitiría al trabajador independiente distinguir las acumulaciones de capital que se pueden realizar en las fases del proceso de recirculación del medio simbólicamente generalizado, el dinero. Podría observar, además, cómo ello se focaliza allí donde el flujo transaccional es mayor, cuestión que se deriva de la mayor disponibilidad relativa de capital. Ello se expresaría certeramente con la sentencia popular "la plata llama a la plata". Dicho llamado determinaría las expectativas de crecimiento de las pequeñas unidades económicas, haciéndolas participar del proceso transaccional, aunque limitándolas a un estrecho espacio de la vida económica.

Lo anterior explicaría que la utilidad del crédito, que antes aparecía como central, quede acotada por la imposibilidad de cambiarse de segmento en la cadena de transacciones. Así, las expectativas de los trabajadores independientes de acumulación progresiva y secuencial a través del tiempo se verían drásticamente limitadas por una condición paradójica: el mayor conocimiento que irían tomando

de las cadenas de acumulación de valor en las cuales participan y sus funcionamientos y acumulaciones diferenciadas.

Otro de los factores que limitarían la participación recurrente y con mayor volumen en los flujos transaccionales de los trabajadores independientes lo constituye los costos fijos, los que reducen las posibilidades de incrementar las transacciones que realizan la acumulación de capital, o las propias capacidades para generar procesos de doble contingencia, las cuales se evidenciarían respectivamente en las siguientes frases:

"Sigo en el rubro del comercio, igual, porque la verdad no tengo capacidad para trabajar, porque a mi me falta el estudio, me falta todo, pero a veces me da vergüenza decirlo pero así es nomás..." Santiago, mayor de 60 años

"Vivir para pagar el arriendo, cresta que cuesta juntar la plata del arriendo, y estar todos los días en eso. O sea en esto tengo que pagar, y al final no se va aumentando el negocio dejando más mercadería porque hay que aperrar con el arriendo" Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

Lo anterior también se vería reflejado en la investigación cuantitativa realizada. En efecto, ante afirmaciones del tipo "Respecto de su negocio, usted diría que...", un 87% de las personas consultadas dijo estar "de acuerdo" o "completamente de acuerdo" con que se trataba de aumentar el tamaño del negocio a través del tiempo, manteniéndose en el mismo rubro. La apuesta, en ese caso, sería aumentar el flujo transaccional manteniendo la misma actividad que actualmente se desarrolla (ver Tabla N°21).

Sin embargo, un porcentaje relevante de las personas encuestadas, al mismo tiempo que manifiestan lo anterior, están "de acuerdo" o "completamente de acuerdo" con las afirmaciones acerca de que no es importante el negocio en sí, sino los ingresos que genera (53%) y que lo importante es aumentar los ingresos, aunque tenga que cambiarse de negocio (66%).

En conclusión, para una parte importante de los trabajadores independientes y microempresarios encuestados, el foco estaría en la generación de ingresos

familiares y el negocio sería visto solo como un instrumento destinado a proveerlos. De allí que la preocupación por el volumen de transacciones tenga una doble mirada: cuánto permite consolidar y ampliar la unidad económica, pero también cuánto permite aumentar los ingresos familiares. Es en este espacio en donde se evidenciaría la tensión entre la maximización de la rentabilidad del negocio y la maximización de los ingresos familiares. Poner el énfasis en la primera opción disminuiría la posibilidad de que se aumenten paralela y proporcionalmente los ingresos familiares junto con el crecimiento del negocio; poner el foco en la segunda opción podría lesionar seriamente la viabilidad del negocio y su capacidad de seguir aportando permanentemente ingresos al grupo familiar.

Tabla N°21
Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación
“Respecto de su negocio, usted diría que es importante...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Aumentar su tamaño a través del tiempo y mantenerse en el mismo rubro	5%	8%	24%	63%	1%	100%
No es importante el negocio en sí, sino los ingresos que genera	13%	32%	27%	26%	2%	100%
Aumentar sus ingresos, aunque tenga que cambiarse de negocio	9%	23%	29%	37%	2%	100%

8.2.4. El volumen de las transacciones y el impacto en la percepción de futuro

La observación respecto de las expectativas de subsistencia de la unidad económica muestra que éstas serían negativas cuando va disminuyendo el flujo transaccional. Ello se relacionaría con el impacto en la calidad de vida de la familia y con las posibilidades de mantenerse acoplado al sistema económico. La disminución del número de transacciones sería visto inmediatamente como un factor de desacople del sistema económico y de marginalización creciente.

“Porque en un momento una persona que no tiene la plata para invertir en negocio que está funcionando mal... y cada vez lo tenís más vacío, y no podís invertir en la mercadería, en llenar tu negocio. Uno cada vez se va deprimiendo más y las ventas no son buenas, y te esta yendo mal, y lo poco que tienes no lo puedes vender. Eso te va a deprimir a ti, va a deprimir a tu familia, hay malas caras en la casa, mal ambiente, yo lo veo así” Valparaíso, menor de 30 años

“Porque este invierno fue muy malo. Con las ganancias me alcanzo solamente pa’ pagar el arriendo: ciento cuarenta mil y aparte perdiste todo el material, o sea quedaste sin nada y además la persona que te arrienda te pide la mitad, o sea te pide sesenta y cinco o setenta y si no los tenís, te hecha, o sea así de fácil. Por eso a veces te dan ganas de mandarte abajo...” Valparaíso, menor de 30 años

Sin embargo, en el límite, ello no generaría una decisión respecto de abandonar la actividad económica independiente, sino de cambiar de rubro, puesto que la actividad independiente sería valorada y percibida como “la manera” de acoplarse al sistema económico. La decisión u opción de mantenerse independiente es observada como un valor entre los trabajadores independientes menores de 30 años.

“Pero mantenerse es un desafío. Aquí mantenerse es como en Santiago, en esta zona mantenerse también es un desafío, igual acá los que somos microempresarios conocemos bastante de los rubros porque uno ha tenido que pasar por varios de ellos” Cañete, menor de 30 años

. “De todo un poco, todos los que están aquí no queremos ser trabajador de una empresa, todos somos trabajadores independientes” Cañete, menor de 30 años

“Uno trabaja tranquilo no tienes a nadie que te mande, que te guíe, que tenga que estar a este horario, abrir a este y cerrar a este, si quieres trabajar trabajas, si no quieres trabajar no trabajas, si no querís ganar plata no ganai y así te das tu tiempo, yo lo veo así” Valparaíso, menor de 30 años

Este sería posiblemente el reflejo de un proceso de aprendizaje e incorporación del discurso del emprendimiento que ha permeado a la sociedad chilena a partir de la consolidación del modelo económico y la hegemonía de las comunicaciones que se dan en el sistema económico, pasando a formar parte del proceso de individuación de las generaciones más jóvenes de personas de menores ingresos, quienes verían en el trabajo independiente una alternativa para la generación de ingresos.

8.2.5. Acceso a nuevos créditos y absorción del empleo: percepciones de las experiencias del microemprendimiento

La decisión de ser trabajador por cuenta propia, tal como se ha señalado anteriormente, tiene distintos relatos. En algunos casos, el origen del negocio estaría asociado a la búsqueda de un trabajo en donde no se dependa de nadie o a la posibilidad de correr el riesgo, al no haber personas que dependan económicamente de uno.

“Bueno, yo estudié estilismo, peluquería. Claro, cuando estaba soltera trabajé en diferentes salones, en el momento en que me case pronto después tuve un bebé, lo cual me hizo buscar la manera de poder trabajar de manera libre, sin horario...y me decidí a poner mi salón y ahí fue cuando solicité el crédito para poder comprar alguna de las materiales que necesitaba que faltaba y... ahí comencé... ahora ya llevo 4 años con el salón, chiquitito, sencillo pero independiente que es como lo fundamental” Valparaíso, menor de 30 años

“Yo salí del INACAP, de técnico del instituto en comercio en inglés. Bueno, después me enamoré y ahí no me dejaban trabajar entonces ahí tuve que independizarme, porque no era de acá no conocía a nadie, los pitutos, no estaban los pitutos, y me decía algo tengo que hacer, y como mi papá fue toda su vida comerciante, me dediqué a esto yo”. Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

“Postulé al crédito porque quedé sin trabajo, una decisión personal, trabajaba en la municipalidad y renuncié. Y no por eso me iba a quedar sin hacer nada, tengo dos hijas, mi marido igual trabaja pero siempre me ha gustado ser una mujer independiente, como dueña de casa pos, tener su plata, tener sus cosas. Y me dediqué al negocio ambulante, pedí un crédito para iniciarme” Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

En el segmento de más de 30 y menos de 60 años también aparece la reafirmación de la independencia, pero desde una perspectiva de la dignificación de la condición laboral. En el relato de los trabajadores independientes esto se representaría como una adscripción a los valores del esfuerzo y la superación. Es un relato que implica una concepción del emprendimiento con un alto contenido moral y el desarrollo de la actividad como una aventura o tarea épica.

“Los hijos se crían en un ambiente de superación, no nos ven una familia estancada que espera que les den, que todo le llegue a la casa. No poh, los niños ya están acostumbrados que uno tiene que salir adelante, que uno tiene que esforzarse, que uno tiene que trabajar, los niños van percibiendo desde chico como tienen que

hacerlo cuando sean grande, por el ambiente familiar en el que están” Cañete, menor de 30 años

“A nosotros el hecho de tener un trabajo independiente nos dignifica” Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

La opinión anterior no aparece como discurso en el grupo de mayores de 60 años. Una posible explicación para esto sería el origen de los negocios en este segmento etario, dado que en la mayoría de los casos correspondió a situaciones de cesantía. En el caso rural se observa que los entrevistados se definen mayoritariamente como agricultores, por lo cual la noción de trabajador independiente es una condición que no necesariamente estaría presente en el horizonte simbólico de estas personas. En este caso, las elecciones económicas parecieran estar acotadas por un proceso de individuación más cercana a la exclusión propia de la economía familiar campesina que a la inclusión mediante el aprendizaje de un oficio que acompañaría a la definición de trabajador independiente urbano.

“Esto viene por parte familiar, toda la vida se ha trabajado en lo agrícola.” Cañete, menor de 30 años

“Yo soy plantador de lechugas, papas, zapallos. También mi primer crédito fue para la agricultura.” Curacaví, mayor de 60 años

En el caso urbano, al igual que una parte de los encuestados mostrada en la Tabla N°14, varios de los participantes de los grupos de discusión provienen inicialmente de ser trabajadores asalariados, que luego de perder su trabajo debieron iniciarse como independientes como una forma de generar ingresos en una situación de incertidumbre.

“Bueno, la mía es hartu larga... Yo soy zapatero y trabajé en varias fábricas... y en los dos últimos años que trabajé yo tenía como pasadito los 20 años y quedé sin trabajo. Y mi patrón, habrían unos 40 trabajando, y como me quería hartu a mi y era empeñoso, siempre fui tipo líder y todo... entonces me regaló unos cueros, me acuerdo. Y en ese tiempo se hacía el zapato mocasín sin suela y con la tapilla talón. Yo era maestro y yo había enseñado en esa fábrica y en otro lado. Y me fui a mi casa y me puse a hacer zapato mocasín sin suela, hasta la fecha” Santiago, mayor de 60 años

"Llegué aquí a Santiago sin trabajo y empecé a trabajar, encontré trabajo en una empresa comercial, que necesitaban vendedores (...) Después la empresa terminó y ahí yo llevaba hartos años trabajando. ¿Qué iba a hacer poh? Entonces yo seguí trabajando solo, pero con muy poco contacto y uno no tiene capital" Santiago, mayor de 60 años

Otro hecho relevante que emerge del discurso es la propia definición y afirmación que realiza el trabajador independiente de su condición. En este sentido, no sólo se referiría a su situación laboral, sino que también respecto del modo en que se produciría el acoplamiento al sistema económico, especialmente, en función del volumen transacciones y la velocidad de circulación del dinero. En este sentido, se observa que el trabajador independiente distingue entre "emprendedor" y "microempresario".

"No sé microempresario. Yo a veces como que siento que todavía me queda un poco grande esa palabra porque veo como un... negocio de más valores, más plata. Pero si emprendedor, porque no cualquiera se tira a la piscina pa' trabajar con su propio esfuerzo..." Valparaíso, menor de 30 años

"Si yo pudiera dar pega a otra persona, pero en este momento estoy como una emprendedora, o sea más chico todo" Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

"Yo por lo menos me defino como emprendedor, porque pa' mi microempresario nos falta todavía. Igual depende de cuando uno va a solicitar un crédito aparte de ver cuantas hectáreas lo respaldan y lo que tienen. Entonces, por ejemplo, en este momento nos están respaldando las hectáreas, las tierras. Pero en cuanto al capital que tiene uno de trabajo no es como para decir que es un microempresario" Cañete, menor de 30 años

"El rango de microempresario si uno lo transforma en dinero claro, es bien diverso, porque es un tramo de harta experiencia. Pero sin embargo siguen siendo microempresario los que tienen esta ganancia mensual, pero eso también significa que pueden ir creciendo, después un micro puede transformarse en pequeño..."Valparaíso, menor de 30 años

"Yo me siento trabajador de la tierra. Es que no alcanza ni para microempresario..." Curacaví, mayor de 60 años

La cantidad de transacciones, la capacidad de acumulación y la dotación de capital, más la posibilidad de determinar más transacciones sería lo que distinguiría a un emprendedor de un microempresario, sería una distinción de escala y de niveles de generación de autoreferencias del sistema económico, de

acuerdo a las contingencias en que participa cada unidad económica. Y el tránsito desde un nivel al otro se facilitaría en la medida que se dispusiera de acceso al crédito. Aquí es donde aparecería nuevamente la expectativa del crédito como un elemento dinamizador de los procesos de aumento de volumen en las transacciones en que participa la unidad económica y en su mayor capacidad de acumulación.

En la investigación cuantitativa, ello se vería reflejado en las respuestas a las dos afirmaciones que aparecen en la Tabla N°22, acerca de las expectativas que generaba el crédito en dos ámbitos específicos: la posibilidad de integrar a más personas a la actividad productiva y la de acceder a nuevos créditos. Respecto de la primera de las afirmaciones mencionadas, el porcentaje “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” fue de 73%, mientras que para la segunda fue de 69%. La mayoría de los encuestados esperaba que, como consecuencia del crédito, su negocio creciera en volumen de transacciones, necesitando integrar a más personas, lo que a su vez redundaría en tener que pedir nuevos créditos para seguir financiando nuevos aumentos en el volumen de operación y de transacciones.

Tabla N°22
Expectativas de acoplamiento al sistema económico productivo
Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta
“Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a:

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Integrar a más personas a la actividad productiva	6%	18%	35%	38%	3%	100%
Acceder a nuevos créditos en un banco	9%	20%	33%	36%	2%	100%

Nuevamente surgiría acá la expectativa de crecimiento a través del tiempo de la unidad productiva, a partir de la aplicación de microcréditos. Así, en el discurso de los trabajadores independientes, este instrumento estaría directamente relacionado con las expectativas de acoplamiento permanente al sistema económico y de inclusión social en este ámbito. Esto pareciera ser un aprendizaje internalizado individual y colectivamente, en donde la expectativa es lo que dotaría de sentido, le pondría un norte y acotaría y reduciría la complejidad de la acción

que se desarrolla, focalizándola en conseguir aumentar la dinámica transaccional dentro del sistema económico para sentirse incluido socialmente.

8.2.6. Expectativas de marginalización: Los problemas que acarrea el crédito

El microcrédito permitiría conseguir la inclusión social mediante el acoplamiento permanente y recurrente al sistema económico. En el lado no visible de esta forma, es decir en el ámbito del fracaso del emprendimiento, estarían los temores de marginalización social derivadas de la posibilidad de no poder pagar el crédito obtenido. Este temor se expresaría, en el discurso de los trabajadores entrevistados, a través de la preocupación que surge a medida que se acerca el día de pago de la cuota, el crecimiento que experimenta la deuda en caso de no pago, el temor a equivocarse en la inversión que genera el crédito y el tener que orientar los esfuerzos al pago del crédito y no a la acumulación en la actividad económica respectiva. Las siguientes opiniones reflejan esta condición:

"Llega el día de la cuota, y empiezo: "encima, y si no van a venir (sus deudores), tengo que ir una, dos, tres, cuatro veces a su casa pa' poder cobrarles, y estoy encima porque gasto bencina o sino la micro ponte tu porque es lógico, entonces aquí lo que mas prevalece, es la perseverancia y la constancia." Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

"También nos ha servido para envejecer, porque debo. Y si yo no me hubiese metido en préstamo de esta magnitud yo creo que sería feliz, porque la deuda no deja dormir, porque si no pago el día 5 la deuda va sumando 100, 200, 300." Curacaví, mayor de 60 años

"Yo ahora, el último préstamo que pedí, me arrepentí de haberlo pedido, realmente, porque lo pedí para pagar el arreglo de la fotocopiadora y fue por 300.000 pesos. Entonces, ya arreglé la máquina y todavía estoy pagando el crédito. Entonces, como que no sé, encontré que si hubiese invertido en mercadería habría tenido a lo mejor más..." Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

Para nosotros el problema es la parte financiera porque hay que saberla cumplir porque si uno no la cumple o el banco se lo come o le embarga la propiedad..." Curacaví, mayor de 60 años

En todas estas percepciones estaría presente el fantasma de quedar excluido del flujo transaccional, al tener que destinar los recursos acumulados al pago de la

deuda, desacoplándose del sistema económico. Al tratarse mayoritariamente de personas que buscan su inclusión desde la exclusión, sus soportes son precarios en cuanto a recursos adicionales en capital humano o en capital social. Son evidentes los límites que tienen en aspectos tales como educación y redes sociales o de colaboración, factores que les posibilitarían su reinserción económica. En este contexto, al igual que el salario constituye el elemento soportante que posibilitaría la inclusión social para el trabajador dependiente, el crédito sería el equivalente funcional para el trabajador independiente.

Sin embargo, es necesario precisar que el crédito no operaría como un ingreso, sino como un costo. El mismo sería manejado en la vida cotidiana con un sentido de costo fijo, tal como el pago de arriendo ó los retiros para ingresos familiares, al restar recursos del flujo transaccional que permitiría la acumulación en la unidad económica. El temor presente es que la solución que permitiría una mayor inclusión social por la vía del acoplamiento con el sistema económico, se transforme en el elemento que finalmente termine marginalizándolos, al cerrarse definitivamente las posibilidades de crédito en el sistema ante el no pago de una deuda (Robles, 2005). Esto lo podemos observar en la información cuantitativa, ya que el 49% de los encuestados declaran estar “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con la afirmación contenida en la tabla N°23, acerca de que el crédito empeora sus posibilidades si no puede pagarlo.

Tabla N°23
Expectativas de desacoplamiento del sistema económico
Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta
“Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Empeorar sus posibilidades si no puede pagarlo	20%	25%	21%	28%	6%	100%

A pesar de los temores respecto del crédito, las personas entrevistadas han solicitado y obtenido créditos y, por lo mismo, pareciera primar las expectativas positivas respecto del rol que éste elemento tiene como factor de inclusión económica. Esto podría también estar influenciado por el tamaño relativo del crédito obtenido respecto del nivel de ventas mensual del negocio. Ello podría

explicar que el 45% de los encuestados estén en desacuerdo o muy en desacuerdo con la afirmación de que el crédito empeora sus posibilidades si no puede pagarlo. Sin embargo, estos mismos porcentajes, comparados con las afirmaciones de la Tabla N°22 en que se evalúa positivamente el impacto del microcrédito en el desarrollo de las unidades económicas, muestran que parecieran primar las expectativas positivas por sobre las negativas al momento de evaluar al instrumento como elementos dinamizadores del acoplamiento al sistema económico de las pequeñas unidades productivas y de prestación de servicios.

8.3. *La inclusión social a través del microcrédito: acoplamiento con otros subsistemas sociales*

Una de las hipótesis más relevantes derivadas de la aproximación epistemológica es que el microcrédito generaría inclusión social, al permitir el acoplamiento con otros subsistemas sociales mediante la utilización del código de selección binario del sistema económico -la opción pago/no pago- en la doble contingencia de la transacción de bienes o servicios por dinero. A continuación se describe la observación de las observaciones de los microempresarios respecto de la relevancia del microcrédito como vehículo de inclusión social, al posibilitar el acoplamiento estructural con otros subsistemas sociales considerados relevantes.

El foco de observación está puesto en la expectativa de inclusión social y los efectos esperados del microcrédito sobre distintos subsistemas sociales considerados relevantes para esta mayor inclusión, tales como la previsión social, la vivienda, la salud, la educación y la participación social. Se busca generar conocimiento respecto de la operación del microcrédito como soporte para la inclusión social a partir de expectativas. Estas, no son más que síntesis de referencia de sentido que permiten a las personas dotar de sentido a su acción y operar en la doble contingencia. También se realiza una observación sobre la condición de la mujer trabajadora por cuenta propia y sus posibilidades de inclusión social y, finalmente, sobre las expectativas de reconocimiento social.

8.3.1. La unidad económica y la inclusión social

“Igual yo encuentro que desde cuando empecé hasta ahora, además que igual empecé súper pobre, a como lo que estoy ahora, encuentro bien” Valparaíso, menor de 30 años

“Siempre tienen que ser las ganancias para algo. Es una rueda que se va complementando con el crédito. Uno se mentaliza después porque puede comprarse sus propias cosas, pide el crédito pa' comprar ciertas cosas y después con la plata que gana se compra más cosas.” Cañete, menor de 30 años

“Que lo que yo gana lo dejo pa' mi casa. Si tengo un niño enfermo o me enfermo yo, tomo el vehículo y vamos a tal parte y tengo plata pa' moverme. Y en mi casa igual, porque si yo quiero tener un living, comprarme un comedor con lo que gana lo voy a comprar...y lo otro que si yo veo que uno de mis hijos está fallando y no tiene donde trabajar, yo le presto platita y le digo bueno yo pedí un crédito y aquí están los 100.000 pesos y yo te los voy a prestar pero hay que sacarle provecho, entonces mi hijo se mueve y trabaja por otro lado” Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

“Bueno el aspecto positivo puede ser el que te permite crecer a ti, si eres bien organizado te entra harta plata.” Santiago, mayor de 60 años

Un primer ámbito en donde se observan las expectativas que son puestas en el crédito como agente dinamizador de inclusión social es en el consumo familiar y el mejoramiento de la calidad de vida material de las familias . En este sentido, se observa en el discurso experiencias en donde se ha vivenciado el incremento de las transacciones en el espacio del consumo familiar, mediante la obtención de créditos y el acoplamiento al sistema económico. También se observa que los trabajadores independientes tendrían una gran expectativa respecto de los beneficios que trae la obtención de créditos para el negocio, posibilitando un mayor acoplamiento de la vida familiar al sistema económico.

Esto sería percibido como un elemento de movilidad social y que permitiría movimientos desde condiciones de precariedad a otras de mayor inclusión social. Los relatos de movilidad social, atribuidos a la disponibilidad de créditos para el negocio, dan cuenta que esto es un soporte para acceder a mejor educación y marcar una diferencia entre padres e hijos. De hecho, una parte importante del discurso de movilidad social se construye en torno a que los hijos tengan mayor educación que sus padres.

"Eso es lo que aspira uno, a que en el caso de uno que no tuvo las posibilidades de estudiar en la universidad, que no le pase lo mismo a los hijos." Cañete, menor de 30 años

"Bueno, yo tengo 2 hijos. Yo a ellos traté de darle el estudio y los dos salieron profesionales, porque mi hija es como le dijese Secretaria Bilingüe y mi hijo Administrador de Empresa..." Santiago, mayor de 60 años

"El día de ayer mi último hijo dio su examen en la Católica, ingeniería cuica, excelente, ya salió titulado, o sea, egresó ya. Pero lo que pasa ahora es el tema, yo me cuestiono, pucha, justo en este momento, cuando está con su título estamos con el problema del mercado..." Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

"Pensando el futuro el día de mañana, la postulación para mis hijas, si, para postular afuera, sea una universidad o un instituto." Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

"Yo soy la mamá de 5 hijos, cuatro hombres y una mujer), y yo siempre he sido de esas mamás que yo les inculco a mis hijos que tienen que salir adelante, como les cueste, todos tienen su cuarto medio rendido, se defienden, porque yo no tuve esa oportunidad..." Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

Otro elemento que se observa es la idea de que, al ser trabajador independiente y generar ingresos, no serían considerados en los segmentos de la población pobre, por lo que no tendrían la posibilidad de recibir subsidios o ayudas estatales. El contexto de esta opinión se refiere a la percepción, por parte del hablante, de que el grueso de los subsidios a la pobreza estarían diseñados para ser usados ó por población asalariada de bajos ingresos o por grupos específicos, tales como la etnia mapuche, ambas condiciones que serían demostrables con poca documentación. La siguiente opinión reflejaría esta percepción de los trabajadores independientes entrevistados:

"Efectivamente hay un rango de chilenos y chilenas que no son objeto de ningún tipo de subsidio, son los que estamos ahí no más" Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

Para un trabajador independiente sería difícil acceder a subsidios, ya sea por su incapacidad para demostrar su condición social a través de documentación o por encontrarse, en general, en el límite superior de la condición de pobreza. Esta opinión es compartida por los participantes en los grupos de discusión,

apareciendo expresada principalmente en la idea de que su inclusión social debe estar basada principalmente en el esfuerzo individual y familiar, con carencia de apoyos sociales a este esfuerzo.

Los datos cuantitativos consignados en las Tablas N°19 y N°20 de las página 65 y 66 permiten afianzar la observación de que el microcrédito generaría expectativas de acoplamiento de la unidad familiar al sistema económico. Por otra parte, también sería posible un mayor acoplamiento a otros subsistemas sociales por el mismo expediente, como por ejemplo a través de un mayor gasto en salud ó derivando recursos monetarios generados en el negocio hacia inversión en educación, previsión o vivienda, produciendo expectativas de inclusión y movilidad social. Estos ejemplos reforzarían, una vez más, la idea del microcrédito como un soporte de la inclusión social del trabajador independiente.

8.3.2. La previsión y seguridad social

“Si uno quiere tiene que imponerse uno mismo en la AFP y tener su FONASA. Espero no llegar a los 60 años y obtener la pensión de la presidenta, es la única opción. Para nosotras la única opción es esa, como independientes...” Cañete, menor de 30 años

La preocupación por el tema previsional no se observa en todos los grupos como un discurso articulado, sino que existen distintos focos de interés. El primero de ellos dice relación con las alternativas que tienen de lograr pensionarse y obtener un ingreso al llegar a la tercera edad. Esta opción, que tiene como modelo la estructura previsional para trabajadores dependientes, aparecería como inalcanzable pues dependería de la posibilidad de depositar por cuenta propia dinero a sus cuentas individuales de fondos de pensión.

Los recursos necesariamente debiesen salir de la dinámica transaccional y de acumulación que se da en la actividad económica que se desarrolla, lo cual resultaría contradictorio con el objetivo de incrementar el volumen de transacciones, o competiría en orden de prioridades con los recursos que se

extraen para financiar los ingresos familiares destinados a otros gastos. El disponer de crédito que permita desarrollar el negocio generaría la expectativa de ampliar el abanico de posibilidades en este ámbito, ya sea que la dinámica transaccional se amplíe efectivamente y se pueda aportar permanentemente recursos al sistema previsional, o se acumule de tal forma que ello constituya un propio “colchón previsional” para el futuro.

“Teniendo plata se está más tranquila y se sabe que se tiene recursos para seguir viviendo, y se sabe que he adquirido bien para nuestra vejez, para cuando ya no podamos. Vamos a tener algo ahorrado, porque en nuestro trabajo tenemos que ir ahorrando. No todo es consumir, gastarlo y quedar sin nada, tenemos que guardar dinero para ahorrarlo y tenerlo pa’ más después, hay que ir ahorrando” Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

Aún cuando ello se expresa como un objetivo, el medio disponible para lograrlo sería focalizar los esfuerzos en incrementar su acoplamiento al sistema económico mediante la disposición de capital que le permita participar recurrentemente en más y más transacciones. El ahorro estaría puesto en el mismo espacio de los recursos que se ha programado retirar del negocio para financiar la vida familiar. Posiblemente ello explique la baja propensión al ahorro que muestran los trabajadores independientes y microempresarios: cada peso retenido tendría el costo alternativo de no reingresar a la dinámica de acumulación que se espera ocurra en la actividad productiva. Esto resulta radicalmente distinto a la situación que enfrenta un trabajador dependiente, para quien el ahorro constituye un no consumo, no una no inversión.

También se puede observar la anterior dinámica en la Encuesta de Protección Social 2004, en donde se establece que los trabajadores dependientes y los no afiliados al sistema previsional –en donde se encuentra una parte importante de los trabajadores independientes- presentan tasas bastante mayores de propiedad de maquinarias y equipos que los trabajadores afiliados, mientras que sus tasas de ahorro son considerablemente menores que la de esos trabajadores. Son además, hogares más pobres y con menor patrimonio (Bravo, 2006).

Para un trabajador dependiente el crédito es devuelto con sus flujos salariales, por lo que el destino de esos recursos no es relevante para servir la deuda. En el caso del trabajador dependiente, el crédito debe ser servido con los flujos que genera el negocio, por lo que al invertir en él los recursos obtenidos se está alimentando los flujos transaccionales que permitirán la devolución. De allí la centralidad del crédito en la estructura que soporta sus expectativas de inclusión social.

La preocupación por la seguridad social se manifiesta más visiblemente en los mayores de 60 años, quienes buscan generar herramientas que les permitan abordar este tema, aunque sea parcial o marginalmente, desde el espacio de asociación para el microcrédito productivo.

“Pedí mucho por crear un bienestar social (en la cooperativa), porque aquí la previsión es vital, porque claro, va a llegar un momento en que no vamos a poder trabajar...” Santiago, mayor de 60 años

De alguna manera, esto reproduciría la forma de financiamiento de las unidades familiares, pero en el espacio colectivo. Al instrumento desarrollado para proveer de microcrédito productivo a las unidades económicas, la cooperativa, se le quitaría una parte de los recursos destinados a la dinámica transaccional y de acumulación, para financiar gasto y acoplamiento a otro subsistema social.

El análisis cuantitativo permite recoger antecedentes en los cuales también se manifiesta esta preocupación por la previsión y seguridad social. En las respuestas a las afirmaciones de la Tabla N°24 que comenzaban con “Respecto de la seguridad social, usted diría que es importante...” Un 94% de los encuestados estuvo “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con que lo relevante era tener una jubilación garantizada por el Estado. Esto sería consistente con la idea de focalizar todos los recursos en la dinámica transaccional y constituiría una opción que permitiría no distraer recursos de la unidad productiva. Sin embargo, como un criterio de realidad mínimo muestra que ello no es factible en el corto ni mediano plazo, entonces también existe alto

acuerdo con las afirmaciones que dicen que es importante “ahorrar para asegurarse la vejez por su cuenta”, en donde un 84% de las personas encuestadas estuvieron “de acuerdo” o “completamente de acuerdo”, ó en su defecto, “cotizar en una AFP para tener una jubilación”, que consigue un 69% de las menciones “de acuerdo” o “completamente de acuerdo”. Para ninguna de estas afirmaciones hay diferencias significativas al segmentar por grupo etario o por sexo.

Tabla N°24
Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación
“Respecto de la seguridad social, usted diría que es importante...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Tener una jubilación garantizada por el Estado	2%	4%	22%	72%	0%	100%
Ahorrar o invertir para asegurarse la vejez por su cuenta	3%	11%	30%	54%	1%	100%
Cotizar en una AFP para tener una jubilación	6%	23%	30%	39%	1%	100%

Los datos disponibles en la Superintendencia de Fondos de Pensiones, mencionados en los antecedentes del estudio, reflejan que son muy pocas las personas que optan por la alternativa de cotizar en una AFP. Luego, aún cuando existe la preocupación y ello se manifiesta en estas respuestas mayoritariamente positivas, pareciera primar el criterio de focalizar el uso de los recursos disponibles en el desarrollo y consolidación del negocio.

La expresión de deseo respecto de cotizar en el sistema previsional también se manifestaría en las respuestas a la afirmación contenida en la Tabla N°25 de la encuesta. Un 65% de los entrevistados expresó que el crédito ayudaría a que pudiera hacerse imposiciones en el sistema previsional. Detrás de ello estaría, probablemente, la expectativa de incrementar el nivel de transacciones y de acumulación en el negocio, retirar mayores ingresos para la economía familiar y, desde allí, cotizar previsionalmente. La vía de inclusión al sistema sería, por tanto, la posibilidad de seleccionar la opción pago, a través del código de selección del sistema económico operando en el sistema previsional, al existir el sistema de capitalización individual como única posibilidad de incorporación. Y ello solo sería

posible al acoplarse al sistema económico a través del microcrédito, por las expectativas de crecimiento de los ingresos que generaría el mayor flujo transaccional esperado a partir del negocio.

Tabla N°25
Expectativas de acoplamiento al sistema de seguridad social
Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta
“Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Posibilitar que pudiera hacerse imposiciones previsionales	13%	18%	32%	33%	4%	100%
Ahorrar para el futuro	3%	10%	27%	59%	2%	100%

Lo anterior resulta particularmente interesante cuando se observa las propuestas de políticas públicas que apuntan a este tema. En el resumen ejecutivo del informe de la comisión de reforma previsional constituida por el gobierno de Michelle Bachelet se propone eliminar “la actual distinción entre trabajadores dependientes e independientes en el sistema previsional, incorporando a estos últimos con los mismos derechos y obligaciones que los primeros. Para este efecto, se propone que los trabajadores independientes accedan en plenitud a los beneficios de asignación familiar y la ley de accidentes del trabajo, que puedan afiliarse a las cajas de compensación, que tengan un tratamiento tributario de sus cotizaciones previsionales igual al de los dependientes, y que accedan a los mismos beneficios de pensiones de vejez, invalidez y sobrevivencia” (CAPRP, 2006). Esta propuesta, que aparece como una declaración importante de intenciones, no tiene un correlato en una propuesta específica respecto de cómo se lograría que los trabajadores independientes coticen previsionalmente, sino que se especifica en términos genéricos que se propone “desarrollar sistemas que faciliten la cotización de estos trabajadores, adecuando los actuales mecanismos de recaudación a su realidad laboral y organizacional. Para desarrollar plenamente estos mecanismos y motivar la afiliación de los trabajadores independientes, se propone un período de transición de alrededor de 5 años para hacer plenamente efectiva la obligación de cotizar.” (CAPRP, 2006). Hasta el momento, esto se ha materializado en dos líneas de acción:

- a) La obligatoriedad de que los trabajadores independientes coticen previsionalmente por el 40% de su renta imponible a partir de 2012 y que coticen obligatoriamente para el sistema de salud a partir de 2016.
- b) La afiliación voluntaria a una administradora de fondo de pensiones, que está destinada a personas que no ejerzan una actividad remunerada, pero que abre un espacio para las personas que operan en la economía informal. Esta modalidad permite imponer como piso la cotización correspondiente a un ingreso mínimo mensual, el cual también se puede hacer en un solo pago anual, equivalente a la cotización por 12 meses de ingreso mínimo.

En suma, ninguna de las soluciones ha considerado la estructura variable de los flujos de caja de los negocios independientes ni, lo más importante, el funcionamiento de la racionalidad económica en estos negocios: el costo alternativo de poner recursos en un sistema que tiene rentabilidades esperadas de corto y largo plazo considerablemente más bajas que las que se esperaría para cada uno de los pequeños negocios. La solución, en este caso, operaría en contra del mecanismo de selección maximizadora de beneficios en el sistema económico ya que, tal como se mencionó anteriormente, la opción de aportar recursos al sistema previsional para el trabajador independiente no sería consumo-ahorro, sino inversión-ahorro. La opción pago-no pago en el sistema previsional mediante la cotización voluntaria estaría condicionada en gran medida por las expectativas de rentabilidad futura, al operarse desde la lógica del inversionista.

Es más, la primera de las opciones disponibles significa forzarlos a integrarse a un sistema que está diseñado para trabajadores dependientes que deciden económicamente entre gasto y ahorro y cuya rentabilidad esperada es considerablemente menor que la generada por sus propias actividades. Esto, posiblemente, hará que aumente el número de transacciones informales e incentivará permanecer en la informalidad. Y en el caso de aquellos que coticen, generará un impacto redistributivo de recursos desde los circuitos de

transaccionales de personas de bajos recursos hacia las cadenas de transacciones de las grandes empresas en que invierten las administradoras de fondos de pensiones.¹⁸

Ello explicaría la actual baja tasa de afiliación de trabajadores independientes al sistema de pensiones y su tendencia a pensar en el ahorro individual como el mecanismo que asegura su vejez. En la misma Tabla N°25, se observa que concitan mayor nivel “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” la afirmación de que el microcrédito ayudará positivamente a ahorrar para el futuro, con un 86% de las respuestas. Este mayor porcentaje de respuestas positivas expresaría, desde una mirada económica, la mayor disponibilidad presente del ahorro con respecto a los fondos puestos en el sistema previsional. El ahorro siempre estaría disponible para reintegrarlos al flujo transaccional del negocio ó para cubrir emergencias a nivel familiar, cosa que no ocurre con los fondos depositados en el sistema previsional. Pero también podría expresar la dificultad de ahorrar sistemática y periódicamente en el sistema previsional, el cual está concebido para aportes de trabajadores dependientes.

En términos sistémicos, la resolución de la ecuación crédito-ahorro reflejaría aquí una manera de resolver parcialmente las contradicciones entre tiempo y espacio y las decisiones que se toman en función de ello. El crédito operaría como soporte para las expectativas de inclusión social en el presente y el futuro ligado a la vida laboral, mientras que el ahorro, entendido en este sentido específicamente como recursos destinados a la vejez, operaría como soporte de la inclusión social a partir del retiro de la vida laboral. Y de allí deviene la contradicción entre destinar los recursos obtenidos con los flujos transaccionales al mismo negocio o destinar una parte de ellos al ahorro para garantizar flujos futuros, cuando ya no se quiera o se pueda mantener operando el negocio. El ahorrar por cuenta propia permitiría

¹⁸ Un simple ejercicio aritmético muestra que si 300.000 mil trabajadores independientes (la mitad de los formalizados) cotizan al sistema previsional de las AFP de acuerdo al ingreso mínimo, se traspasarían anualmente alrededor de 120 millones de dólares desde el capital de trabajo de micro negocios hacia el mercado de capitales de las grandes empresas en donde invierten las AFP.

moderar esta contradicción, al permitir la posibilidad de disponer en el presente los recursos ahorrados, en caso de emergencia, necesidad o cambio de prioridades, cosa que no es posible con el ahorro previsional.

Así, aún cuando las expectativas muestran que se esperaría acoplarse al sistema previsional como producto del crédito y que ello es posible a través de la utilización del código de selección del sistema económico, la dinámica transaccional y de acumulación en el sistema económico que logran las pequeñas unidades productivas haría que el costo alternativo de retirar recursos de sus negocios fuese muy alto respecto del eventual beneficio que lograrían. Ello sería, además, difícil sopesar en el corto plazo, por lo que no se produciría un acoplamiento fluido y permanente a este sistema.

Luego, las alternativas concretas para aquellos que no han conseguido ahorrar una parte de los recursos que fueron retirados del negocio y destinados a la familia, serían seguir trabajando indefinidamente ó comenzar a liquidar parte de los activos acumulados en el negocio, lo que en muchos casos significaría retrasar o no hacer efectivo el retiro laboral.

8.3.3. La vivienda

"Luche harto, pelié harto por vivienda y nunca me salió... Tuve que sacar sola mi casa pues..." Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

"No, es que igual antes el negocio era chico entonces igual lo agrandamos y ahora estoy tomando pa' mi casa..." Valparaíso, menor de 30 años

"Cuando yo llegué (a pedir crédito) tenía un problema que era una casa, no era para un negocio, para que voy a decir una cosa por otra. Era para poder tener la casa y me sirvió mucho" Curacaví, mayor de 60 años

"O sea es que yo quiero surgir...por ejemplo yo quiero comprar más gallinas, sembrar más papas, queremos seguir surgiendo y eso sólo es posible a través del crédito. Queremos que nos vaya bien para mejorar nuestra casa, que se vea más bonita. Es por eso que queremos seguir surgiendo..." Cañete, menor de 30 años

“... por ejemplo mi casa. Yo estoy pagando mi casa pero tengo que pagarla ahora, pero igual a mi me costó harto, como 20 años... para que te regalen 10 millones hoy en día, y te compras tu casa” Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

“Se formó una grupo cooperativo en el lugar donde yo trabajaba y digo yo... gracias al Altísimo, que puse mis primeros pesos para una casa propia. Que la terminé de pagar en el 95.” Santiago, mayor de 60 años

Se observa que aparece en el discurso como un tema importante dentro de la escala de prioridades de gasto o inversión familiar. Sin embargo, su financiamiento proviene de los dineros que se retiran de la unidad económica, por lo que la decisión de invertir en una vivienda estaría directamente relacionada con la expectativa que se tenga del crecimiento y estabilidad del negocio. Y a través de ello estaría asociado a la disponibilidad de crédito.

En el caso de la mayoría de los trabajadores por cuenta propia y de los pequeños agricultores, la vivienda es el espacio compartido por la familia y el negocio. El volumen de transacciones y acumulación presentes y la expectativa futuras respecto de la unidad económica serían determinantes, y la decisión de comprarse una casa reflejaría tanto la voluntad de hacer una inversión que posibilita una mayor estabilidad del negocio como un avance hacia la estabilidad y consolidación de las condiciones materiales que sustentan la vida familiar.

Por los niveles de ingreso disponibles y sus características socioeconómicas, una mayoría de los trabajadores por cuenta propia y microempresarios debiesen acceder a las viviendas de tipo social, a través de alguno de los programas o instrumentos estatales disponibles. Sin embargo, el discurso nos indica que, en general, las personas que se han comprado vivienda lo han hecho de manera privada, financiándolas con ahorros o recursos sacados de su negocio, o financiando una parte con ello y el resto con crédito conseguidos en alguna institución de microfinanzas, familiares o conocidos. Aún cuando existen casos de trabajadores independientes de menores recursos que han podido acceder a algunos subsidios públicos específicos, parecieran no ser representativos. Ello porque se encontrarían con dos dificultades: la imposibilidad de demostrar

ingresos estables y las dificultades para ahorrar sistemáticamente, en parte por las condiciones estructurales de operación de sus negocios, que hacen que el costo alternativo de ese ahorro sea muy alto versus la opción de incorporar los recursos al flujo transaccional de la unidad económica.

Lo anterior resulta consistente con la observación generada en la investigación cuantitativa, respecto de que el acceso y obtención de crédito para incorporar recursos económicos al negocio generaría la expectativa de que habrá un impacto positivo en las posibilidades de acceder a una vivienda propia o a mejorar su vivienda actual. La Tabla N°26 muestra que el 87% de las personas encuestadas se mostró “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con que el crédito le ayudaría positivamente a acceder a una vivienda propia o a mejorar las condiciones de su vivienda actual. Nuevamente, el crédito aparece viabilizando expectativas de acoplamiento a un subsistema distinto al económico, por la vía de probabilizar la selección de la opción pago del código de selección del sistema económico, superpuesto en el sistema de la vivienda.

Tabla N°26
Expectativas de acoplamiento al sistema vivienda
Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta
“Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Acceder a una vivienda propia o mejorar las condiciones de su vivienda actual	4%	6%	25%	62%	3%	100%

También se expresaría parcialmente en la valoración de los medios mediante los cuales se puede acceder a una vivienda, contenida en la Tabla N°27. Frente a la afirmación “usted diría que es importante acceder a la vivienda por sus propios medios”, el 66% de las personas encuestadas se mostró “de acuerdo” o “completamente de acuerdo”. Sin embargo, la valoración sube al 86% para la afirmación “usted diría que es importante acceder a la vivienda propia a través del Estado de manera gratuita o pagando lo menos posible” y a 82% para “usted diría que es importante organizarse para pedir soluciones al Estado”. Esto posiblemente estaría expresando la pertenencia de la mayoría de los trabajadores independientes a los segmentos de menores ingresos de la población, cercanos o

partícipes de la experiencia vivencial cotidiana de personas que acceden a la vivienda propia a partir de subsidios o comités de vivienda o allegados. Así, aún cuando su práctica transaccional les indicaría que a través de su acoplamiento al sistema económico podrían conseguir acceso a la vivienda, su práctica social cotidiana les mostraría que existen también otras vías eficaces para lograr el mismo objetivo.

Tabla N°27
Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación
“Respecto de la vivienda, usted diría que es importante...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Acceder a la vivienda propia a través del Estado de manera gratuita o pagando lo menos posible	4%	10%	31%	55%	1%	100%
Acceder a la vivienda por sus propios medios económicos	8%	24%	36%	30%	2%	100%
Organizarse para pedir soluciones al Estado	4%	11%	35%	47%	2%	100%

Así, aún cuando el discurso observado en los grupos de discusión muestra que la vivienda propia ha sido principalmente un tema solucionado de manera individual y con recursos privados, la posibilidad de acceder a soluciones gratuitas o de organizarse para demandarlas aparece muy atractiva y cercana.

El acceder a la vivienda propia importaría para el trabajador independiente la inversión de muchos recursos. Ellos necesariamente debiesen provenir de la actividad productiva, mermando con ello las posibilidades y potencialidades de ampliar el volumen de transacciones y disminuyendo la expectativa de acumular en el negocio. Como en la mayoría de los casos sería un espacio compartido entre la familia y la unidad productiva o de prestación de servicios, entonces la posibilidad de un subsidio resultaría doblemente atractiva: se realiza una inversión que estabiliza y arraiga al núcleo familiar y que permite, a la vez, potenciar las posibilidades de acumulación del negocio. Ello podría ser una explicación al por qué muchos de ellos decidirían realizar la inversión con recursos propios, aún a riesgo de disminuir los recursos disponibles para el flujo transaccional en la unidad

económica. Esto sólo sería posible a través de la opción pago del código de selección del sistema económico, superpuesto en el país ya con larga data a los códigos de selección del sistema de la vivienda social, a través del sistema de subsidios a la demanda.

Esto, que sería observado por los trabajadores independientes, acostumbrados a operar con los códigos de selección del sistema económico, haría que se manifieste en expectativas directamente relacionadas con el crédito a la unidad productiva, al estar limitadas sus posibilidades crediticias como unidad familiar por la dificultad que tienen para demostrar ingresos estables y de generar ahorro sistemático. En este sentido, pareciera que la unidad familiar sería más débil, desde la perspectiva del acoplamiento al sistema económico, que la unidad económica. Así, el acceso al microcrédito productivo resultaría un soporte y una condición para la inclusión social de la unidad familiar. En otras palabras, sería más difícil conseguir un crédito para la vivienda como persona que conseguir un crédito para el negocio que puede ser utilizado con los mismos fines. Este posibilitaría además distintas opciones, que van desde destinar para la vivienda el total del crédito obtenido hasta invertirlo efectivamente en el negocio e ir retirando para ahorro los flujos adicionales que logre generar.

Luego, sus expectativas de inclusión social y acoplamiento a este subsistema se materializarían al conseguir financiamientos segmentados orientados al negocio, los que incorporados total o parcialmente al flujo de transacciones, le permitirían el acceso a la vivienda propia a través de decisiones permanentes de pago-no pago en dos mercados diferentes.

8.3.4. La salud

“Usted sabe que aquí para medicarse bien hay que tener plata. Lo que es salud, si uno no tiene plata se muere, así de simple” Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

"Pero si yo tengo una situación de salud, de un familiar querido mío, ¿Qué voy a hacer yo?, Habrá que pedir plata prestada... ¿Y quién me va a garantizar eso?... la casa... Entonces yo no creo en lo que dicen ahora, que vamos pa' arriba, que tenemos que hacerle empeño. El empeño mío, el mío. No lo digo con soberbia, trato de decirlo con humildad y pedir perdón si mi voz tiene un grado de soberbia..." Santiago, mayor de 60 años

"Por ejemplo ahora estamos con el tema del oculista, o sea recién tenemos un convenio con una óptica para ver el tema de los anteojos y si tu por ejemplo aparte estai copado con todos tu créditos y necesitai cambiar los focos, te buscan un crédito poh, te dan otro." Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

El factor común en el discurso de las personas que participaron en los grupos de discusión sería que el mecanismo principal de acoplamiento al sistema de la salud es la utilización del código de selección del sistema económico en la doble contingencia. Aún cuando la preocupación por la salud no se observa nítidamente en el discurso y pareciera no ser un tema relevante en las personas menores de 30 años, la observación de la utilización del código de selección económico y de la utilidad del crédito como mecanismo de financiamiento de esas transacciones, reforzarían la hipótesis de que la operación de este sistema y su dinámica de referencias y auto referencias está superpuesta por el código de selección del sistema económico, y por tanto las selecciones realizadas remiten principalmente a las referencias y autoreferencias de este sistema y no a las propias del sistema salud ni a sus códigos de selección (curar-no curar; prevenir-no prevenir).

Así, la posibilidad de acoplamiento con este subsistema estaría dada por la factibilidad de seleccionar la opción "pago" en la doble contingencia y hacer esto viable a partir de recursos que salen de la unidad económica. Ello explicaría la valoración que le otorgan al crédito las personas encuestadas, como elemento que ayuda positivamente a lograr un mayor acceso de su familia a la salud. En la Tabla N°28 se muestra que un 87% de los encuestados contestaron estar "de acuerdo" o "completamente de acuerdo" con dicha afirmación. Nuevamente, es factible suponer que el mecanismo sería a través de la dinamización del flujo transaccional en el negocio que se produciría a partir del crédito, ó utilizando la unidad productiva como plataforma que avalaría la obtención de la suma de dinero necesaria para cubrir la emergencia.

Tabla N°28
Expectativas de acoplamiento al sistema salud
Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta
“Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Lograr un mayor acceso de su familia a la salud	3%	8%	25%	62%	3%	100%

La Tabla N°29 muestra que un 88% de las personas está “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con la afirmación de que es importante disponer de recursos económicos para cotizar en el FONASA (Fondo Nacional de Salud, sistema de acceso público a la salud mediante cotización mensual), lo cual es consistente con retirar recursos generados por el negocio, producidos a partir de un mayor volumen de transacciones y así obtener un mejor acceso al sistema. Según la Encuesta de Protección Social 2004, un 40% de la población no afiliada al sistema de pensiones que estaría dispuesta a cotizar lo haría para conseguir beneficios en el ámbito de la salud (Bravo, 2006), lo que demostraría que es una materia sensible para este sector de trabajadores.

Esta expectativa de acceso también se observa en la investigación cuantitativa, en el 82% “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” que logra la afirmación de que es importante disponer de recursos económicos para acceder a la salud privada, la cual en el discurso aparece valorada más positivamente que la salud pública. Es importante destacar, sin embargo, que la mayoría de los trabajadores independientes se atienden en el sistema público de salud, aunque en él también deben pagar, al no estar muchos de ellos afiliados a ningún sistema de salud, ni público (FONASA) ni privado (Instituciones de salud previsional).

Como su situación actual implica pagar, ya sea que accedan a la salud pública o privada, y ello se debe hacer en el momento que se genera la necesidad de acudir a la medicina curativa, se observa una disposición a ingresar a algún sistema que les permita acceder a la medicina preventiva y a recursos complementarios, a los que actualmente sí pueden acceder en diversos grados los afiliados al sistema público o privado.

Tabla N°29
Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación
“Respecto de la Salud, usted diría que es importante...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Acceder a la salud pública de manera gratuita	1%	4%	21%	72%	1%	100%
Disponer de recursos económicos para acceder a la salud privada	6%	10%	33%	49%	1%	100%
Organizarse para demandar mejor salud pública	1%	8%	30%	61%	1%	100%
Disponer de recursos económicos para cotizar en FONASA	4%	7%	35%	53%	2%	100%

Su pertenencia a los sectores de ingresos más bajos de la población se reflejaría en el alto porcentaje de respuestas “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” para las afirmaciones de la Tabla N°29, que muestran que sería importante acceder a la salud pública de manera gratuita (93%) y organizarse para demandar mejor salud pública (91%), lo que sin embargo no aparece significado en el discurso como una manera concreta de acceder a algún sistema de salud.

Aún cuando forman parte de los sectores que estructuralmente aparecen excluidos, la dificultad para su incorporación al sistema de salud podría estar, adicionalmente, en la dinámica operacional de sus negocios y la manera en que se obtienen los ingresos familiares: todos los recursos disponibles serían necesarios de incorporar al flujo transaccional, el negocio tiene una dinámica de acoplamiento al sistema económico que es autoreferente, requiere que se disponga de dinero para aumentar el volumen de transacciones, lo cual generaría más necesidad de dinero para aumentar más el volumen de transacciones, en un contexto de pocos recursos.

El estar acoplado permanentemente al sistema de salud, a través de una cotización mensual que posibilita accesos de diversa índole, sería puesto en la balanza junto con la posibilidad de inyectar esos recursos, por muy escasos que sean, al flujo transaccional y tener la expectativa de mayores dividendos. En el intertanto, y ante la eventualidad de una enfermedad o accidente, lo relevante sería tener disponible el acceso al crédito para enfrentar el problema. Este crédito no sería de carácter productivo, ya que no se incorporan los recursos al negocio,

pero sí se respalda con la proyección de los flujos transaccionales de la actividad productiva y, eventualmente, con activos fijos. De allí derivaría la presión por abrir productos de crédito que permitan financiar gastos derivados de problemas de salud de algún miembro del grupo familiar, pero que tendrían como respaldo los flujos proyectados del negocio. Así, el acoplamiento al sistema de salud estaría dado por la disponibilidad de acceder oportunamente al crédito en el momento que se requiera, a través de disponer de recursos que permitan la selección de la opción pago del código de selección del sistema económico, el cual se encuentra operando superpuestamente en el sistema de salud. Esto, si embargo, presenta la dificultad de que se trataría mayoritariamente de soluciones individuales asociadas a eventos ya ocurridos y que hay que financiar, por lo que sería imposible determinar el monto del requerimiento y podría, como ha sucedido en la vida cotidiana de muchos trabajadores por cuenta propia y microempresarios, comprometer el flujo transaccional del negocio y poner en riesgo su capacidad de reproducción y acoplamiento al sistema económico.

8.3.5. La educación

"A partir del mismo crédito uno puede tener a los niños estudiando, se ha podido pagar algunas cobranza de estudios. Como dueño de casa o como pequeño empresario a mi me ha sacado de muchos apuros. Parte del crédito muchas veces se va para pagar los estudios de los hijos..." Curacaví, mayor de 60 años

"Y llega un momento en que se acercan los pagos y también tienes compromisos comerciales y la universidad. Entonces bueno ahí está, yo en algunas oportunidades he recibido las platas de la Cooperativa y he pagado la universidad..." Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

El subsistema educacional es otro espacio en el cual se observa en el discurso de los hablantes que estos observan que hay una supeditación al sistema económico y sus mecanismos de selección. La educación de calidad, al menos en el ámbito del período de enseñanza obligatoria, se asociaría a la educación privada. Luego, para acoplarse a este sistema y lograr inclusión social, habría que utilizar el código de selección del sistema económico. Ello, tal como lo declaran las personas participantes, sería financiado algunas veces directamente con microcrédito que

fue solicitado para orientarlo a la producción ó con los recursos provenientes de la actividad económica que se desarrolla, la cual a su vez sería financiada con microcrédito. Se observa aquí nuevamente la relevancia del crédito como soporte de la inclusión social de las personas que obtienen sus ingresos del trabajo independiente y también se expresaría nítidamente la disyuntiva de invertir en el negocio o invertir en la familia. En este caso, se trataría de una inversión relevante: capital humano familiar. Luego, independientemente del espacio en el cual el microcrédito sea utilizado en primera instancia, sus flujos de pago deberán ser sustentados con recursos que salen del negocio.

En los datos cuantitativos obtenidos a través de la encuesta, la Tabla N°30 muestra que el 88% de las personas encuestadas respondieron estar “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con la afirmación de que esperaba que el crédito le ayudara positivamente a dar una mejor educación a sus hijos. Aparte de la función de soporte que cumpliría el microcrédito en la decisión pago-no pago en este ámbito del mercado educacional, posiblemente juegue también un soporte como norma social más amplia, similar a la que cumple el salario, al soportar prácticamente las expectativas de movilidad social que se materializarían principalmente a través de que los hijos obtengan mayor y mejor educación que la que ellos obtuvieron.

Tabla N°30
Expectativas de acoplamiento al sistema educación
Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta
“Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Dar una mejor educación a sus hijos	3%	7%	20%	68%	3%	100%

La Tabla N°31 muestra que la educación sería considerada importante no solo desde la perspectiva de que a través de ella se aumentarían las oportunidades en la vida, afirmación con la que se muestra “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” el 96% de los encuestados, sino también porque mejoraría la capacidad de manejar el negocio, con lo cual se muestran “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” el 92% de las personas que respondieron a dicha afirmación. Esto,

porque se generaría una reentrada al ámbito económico por la vía de la adquisición de nuevas habilidades y competencias que también operarían en esa esfera de la vida social.

Tabla N°31
Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación
“Respecto de la Educación, usted diría que es importante...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Tener mayor educación porque ello mejora la capacidad de manejar un negocio	1%	6%	21%	71%	1%	100%
Tener mayor educación porque ello aumenta las oportunidades en la vida	0%	3%	22%	74%	1%	100%
Acceder a la educación privada básica y media, pues es de mejor calidad que la educación pública	5%	14%	25%	53%	2%	100%
Acceder a la educación superior, indistintamente si es pública o privada	1%	8%	32%	57%	2%	100%
Acceder a la educación superior privada, pues es de mejor calidad que la educación superior pública	8%	36%	23%	31%	2%	100%

Sin embargo, se evalúa que es más importante acceder a la educación privada básica y media, pues sería de mejor calidad que la educación pública. Con esta afirmación está “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” el 92% de las personas encuestadas. También sería considerado importante el acceder a la educación superior, indistintamente si es pública o privada, estando “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con ello un 89% de los encuestados. Esto es absolutamente consistente con las expectativas de movilidad social depositadas en la educación que se observa en el discurso de las personas participantes en los grupos de discusión. La única afirmación en donde se distribuyen casi equitativamente las respuestas entre aquellos que están de acuerdo (54%) y en desacuerdo (44%) es aquella relativa a que es importante acceder a la educación superior privada, pues sería de mejor calidad que la educación superior pública, lo que mostraría una educación privada superior no tan legitimada socialmente como la educación privada básica y media.

Si se asocia el microcrédito orientado a financiar el crecimiento del negocio como un elemento que contribuye a mejorar la educación de los hijos, y se evalúa que la educación básica y media de calidad está en el sector privado, se podría concluir que el acoplamiento al sistema educacional de calidad se lograría a través de la selección pago del código de selección del sistema económico, el cual nuevamente aparece superpuesto a los códigos de selección propios del sistema educacional. Así, la obtención de un crédito para la actividad económica permitirá que esta se desarrolle, crezca su volumen de transacciones y su capacidad de acumulación de capital, lo que permitirá retirar paulatinamente más recursos para destinarlos a ingreso familiar y, por esta vía, financiar educación privada para los hijos. Así, se posibilitaría el acoplamiento al segmento deseado del sistema educacional, viabilizando las expectativas de movilidad social del grupo familiar en el mediano plazo. En otras palabras, el microcrédito contribuiría como soporte para una mayor inclusión social del grupo familiar.

Esto, que es considerado posible para los hijos, también tendría su correlato en el corto plazo en la capacitación laboral, la cual está focalizada en el gestor del negocio y tiene una orientación más pragmática, destinada a mejorar sus capacidades para operar, dirigir y gestionar mejor su negocio. En la Tabla N°32 se muestra que un 70% de las personas encuestadas estuvo “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con la afirmación de que el crédito le ayudaría positivamente a acceder a capacitación laboral de calidad, lo cual representa un porcentaje bastante menor que los alcanzados para evaluar la importancia de la educación.

Tabla N°32
Expectativas de acoplamiento al sistema capacitación laboral
Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta
“Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Acceder a capacitación laboral o asistencia técnica	9%	19%	35%	35%	3%	100%

En la Tabla N°33 se muestran las respuestas obtenidas a las afirmaciones respecto de la significación que le otorgan las personas encuestadas a la

capacitación laboral. Aún cuando el porcentaje de respuestas “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” es positivo para todas las afirmaciones, la que aparece con un menor nivel de aceptación positivo (79%) es aquella relacionada con disponer recursos económicos para pagarse capacitación laboral de calidad. El resto de las afirmaciones, que están relacionadas con obtener o solicitar capacitación laboral gratuita u organizarse para obtenerla alcanzan niveles de respuestas positivas en torno al 90%. Nuevamente aquí aparecería la condición social de base de estos trabajadores independientes, en el sentido de pertenecer a grupos de bajos ingresos, que verían la alternativa de disponer de mayores recursos para pagar como una posibilidad, pero en donde parecería también factible la alternativa de obtener o capturar algún subsidio estatal.

Aún cuando en el discurso aparece la capacitación laboral como un elemento positivo para el desarrollo de la gestión en la unidad productiva o de prestación de servicios, el desconocimiento de la oferta en el mercado y el costo alternativo de los recursos harían que la predisposición positiva a pagar que se manifiesta no se concrete en transacciones efectivas, tal como lo demuestra la escasa proporción de microempresarios y trabajadores independientes que han usado los subsidios públicos para capacitación laboral (Escárte, 2006).

Tabla N°33
Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación
“Respecto de la Capacitación Laboral, usted diría que es importante...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Acceder a la capacitación laboral de manera gratuita	1%	8%	25%	63%	2%	100%
Disponer de recursos económicos para pagarse capacitación laboral de calidad	3%	15%	40%	39%	3%	100%
Organizarse para que el Estado entregue mayores oportunidades de capacitación	1%	6%	34%	58%	2%	100%
Organizarse para que el Estado entregue capacitación laboral gratuita	1%	5%	29%	63%	2%	100%

Esta baja tasa de uso tiene su explicación, en parte, en que la oferta de capacitación laboral que se realiza a través del principal instrumento público de fomento a la misma, la franquicia tributaria para capacitación, ha estado concentrada en las empresas grandes. Los organismos técnicos de capacitación, OTEC, no han tenido ofertas para los trabajadores independientes y microempresarios, concentrando su oferta en medianas y grandes empresas, por lo que el beneficio fiscal ha sido utilizado por éstas (Castillo, 2006).

Ello dio origen a programas específicos para este segmento de trabajadores, acotados a aquellos que se encuentran formalizados, y que por lo mismo han carecido de la focalización y masividad requerida. Estos programas, sin embargo, recién comenzaron a operar en el 2005 y han pasado por distintas fases de ajustes operativos y vaivenes presupuestarios, por lo que hasta el momento han carecido de la efectividad y cobertura necesaria¹⁹.

Así, el subsistema de capacitación laboral, entendido como parte del sistema de formación, aparece como el menos permeado por el código de selección del sistema económico, al no materializarse un mercado efectivo en donde los demandantes directos estén dispuestos a pagar por ofertas pertinentes y oportunas. Esto se produciría por la incapacidad económica de muchas de las personas que constituirían la demanda potencial (microempresarios y trabajadores independientes, trabajadores cesantes y desocupados, trabajadores de baja calificación, entre otros), por su inhabilidad para seleccionar entre posibles ofertas y también por la desfocalización de los programas públicos, que ha posibilitado que su uso se haya concentrado en empresas de mayor tamaño.

En este escenario, resulta consistente que se evalúe positivamente el acceder a capacitación laboral, pero que la disposición a pagar no sea alta: no existirían ni

¹⁹ El Programa de capacitación laboral para trabajadores independientes y microempresarios partió el año 2005 con una cobertura de 79.000 personas, el año 2006 bajó a 72.000 y el año 2007 no alcanzó las 6.000 personas. (DIPRES,2007) y (Sence, 2007)

los recursos ni la capacidad de seleccionar entre ofertas, no hay ni capacidad económica ni habilidad de selección para participar en el mercado.

8.3.6. Expresiones del capital social, usos del tiempo y participación

"Podemos agruparnos...Somos conscientes de dar y recibir solidaridad, que es lo único que nos queda. Y sino, cada uno se rascará con sus propias uñas... puede que sea feliz si le resulta..." Santiago, mayor de 60 años

Aún cuando en el discurso de los trabajadores independientes y microempresarios se observa una reafirmación de su condición de personas que se construyen a si mismas, con escasa ayuda, aparecería en algunos la expectativa de agremiación o asociación como una alternativa posible para enfrentar problemas comunes. Esta necesidad de asociarse se presenta en relación al desempeño de la actividad productiva, la que se orienta a disminuir costos o mejorar los márgenes de acumulación. Entre los participantes de los grupos de discusión no hay mayores menciones a otros ámbitos de la vida asociativa, a pesar de que la información cuantitativa muestra que existe un porcentaje de los encuestados que valora positivamente el estar integrados y desarrollando la participación ciudadana o la recreación.

"La mayoría de la gente quiere armar sindicatos, porque los mismos feriantes la feria te la están cobrando demasiado cara para los quince días que son..." Valparaíso, menor de 30 años

"Si nosotros hiciéramos una cooperativa de productores, ahí si que nos iría bien. Porque nosotros legalmente esa ganancia sería directo para nosotros, pero no resulta, porque estamos desunidos." Curacaví, mayor de 60 años

En lo que se refiere a la vida laboral, ésta se mostraría absorbente y demandante de tiempo. El foco de su atención estaría puesto en mantenerse integrado a los flujos de procesos transaccionales en los cuales participan y aumentar su volumen de transacciones a través del tiempo, de manera de generar acumulación y aumentar el flujo de ingresos que se pueden retirar para financiar la economía familiar.

"Yo hago las compras, tengo que ir al banco al depósito. Si hay clientes que necesitan por ejemplo que las planchas se las vaya a dejar a la casa, se las voy a dejar a la casa. De repente me toca descargar la mercadería cuando ven llegar los camiones, entonces, hago de todo" Temuco, mayor de 30 y menor de 60 años

Los antecedentes anteriores resultarían consistentes con la valoración positiva, que los encuestados entregan en la encuesta, respecto de las actividades relacionadas con el ocio y la recreación, que no involucren referencias a compromisos adicionales a la misma actividad (como si lo puede tener un club deportivo, una asociación gremial o una junta de vecinos) y que, en muchos casos, involucran transacciones. Sin embargo, la observación del relato en los grupos de discusión muestra que hay una valoración muy alta del tiempo dedicado al trabajo, muchas veces con jornadas de trabajo que exceden con mucho a las de un trabajador dependiente, por lo que posiblemente la valoración de las actividades recreativas sea más una aspiración que una realidad.

La Tabla N°34 muestra que la afirmación referida a la importancia de realizar actividades recreativas, sociales o culturales con su familia obtiene un 96% de respuestas "de acuerdo" o "completamente de acuerdo"; realizar el mismo tipo de actividades con personas distintas a la familia obtiene un 87% de valoraciones positivas; y la afirmación de asistir a espectáculos artísticos, culturales o deportivos tiene un 89% de opciones "de acuerdo" o "completamente de acuerdo". Todo esto, consistentemente con lo mencionado en el párrafo anterior, también estaría en el ámbito aspiracional más que en la práctica cotidiana.

Tabla N°34
Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación
"Considerando otras actividades, usted diría que es importante..."

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Realizar actividades recreativas, sociales, deportivas o culturales con su familia	1%	3%	30%	66%	1%	101%
Realizar actividades recreativas, sociales, deportivas o culturales con otras personas distintas a su familia	3%	9%	34%	53%	1%	100%
Asistir a espectáculos artísticos, culturales o deportivos	4%	6%	34%	55%	1%	100%

En el espacio de las expectativas de participación social corporativa o política, los resultados cuantitativos se observan más disímiles. La Tabla N°35 muestra que respecto de la participación social un 89% de los encuestados respondió estar “de acuerdo” o “completamente de acuerdo” con que es importante votar en las elecciones. Al descomponer esta información por segmento de edad, se observa que el nivel de valoración positiva de la afirmación varía con el rango de edad de los encuestados. Los porcentajes que resultan de la segmentación anterior son 73% para el rango menores de 30 años; 86% para el rango de mayores de 30 y menores de 45 años; 92% para los mayores de 45 y menores de 60 años; y 95% para los mayores de 60 años. Es decir, a mayor edad de las personas encuestadas, mayor valoración positiva de la importancia de votar por las elecciones.

Con todo, las personas encuestadas muestran mayoritariamente una valoración positiva del espacio de la participación política, representado por el acto de votar. Esto probablemente también está relacionado con el 98% de valoración positiva que tiene la afirmación de que es importante hacer respetar los derechos como ciudadanos. Amartya Sen propone que, entre las expectativas de respeto de estos derechos ciudadanos estaría la de que se garantice la libertad de emprendimiento y la provisión del sustrato institucional y de soporte público para que les sea garantizado este derecho a los sectores de menores ingresos (Sen, 2000).

Así, siguiendo a Sen, las expectativas de que un crédito a la unidad económica generará acoplamientos en esta esfera de la vida social parecieran estar en el sentido de que, en la medida que una persona desarrolle inclusión en el sistema económico, simultáneamente y en la medida de que exista el soporte institucional y público adecuado, también iría desarrollando inclusión social en otros subsistemas, incluido el político, se iría empoderando socialmente y viceversa, en la medida que se empodere en otros subsistemas sociales, se amplían sus potencialidades de emprendimiento. Luego, las valoraciones positivas que se hacen de estos ámbitos de la participación social podrían, en esta lógica, estar

haciendo referencia a una cierta valoración positiva de la capacidad del crédito como soporte para ese empoderamiento progresivo en el cual puede proliferar y multiplicarse su actividad económica.

Tabla N°35
Distribución porcentual de las respuestas a la afirmación
“Respecto de su participación social, usted diría que es importante...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Participar en alguna organización comunitaria o junta de vecinos	8%	15%	32%	43%	1%	100%
Participar en un club deportivo	14%	25%	28%	32%	1%	100%
Votar en las elecciones	2%	7%	23%	66%	1%	100%
Participar en alguna organización gremial	11%	27%	28%	31%	3%	100%
Hacer respetar sus derechos como ciudadano	1%	1%	17%	82%	0%	100%

En lo relativo a otras formas de participación social, la información cuantitativa también da cuenta de que existiría una aspiración a participar y valorar positivamente todas estas actividades propuestas. La importancia otorgada a la participación en alguna organización comunitaria o junta de vecinos es valorada positivamente por el 75% de los encuestados; la participación en un club deportivo tiene una valoración positiva de 60% y la participación en alguna organización gremial es valorada positivamente por un 59% de las personas encuestadas. Ello podría estar relacionado con que este tipo de participación más estructurada y organizada implica necesariamente restar tiempo dedicado a la actividad económica, con las consiguientes expectativas de tener que disminuir el flujo de transacciones y limitar las expectativas de acumulación. Ello también se vería reforzado por las respuestas a la afirmación “Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a tener tiempo libre para participar en otras actividades”, que obtuvo un 77% de alternativas “de acuerdo” o “completamente de acuerdo”, mientras que el 33% estuvo en desacuerdo con ella. Esto apoya la idea de que destinar menos tiempo al trabajo y más a otras actividades son valoradas positivamente más en el ámbito de las aspiraciones o deseos que en la concreción de ellas en la vida cotidiana.

8.3.7. Mujer y trabajo independiente

"Esa ha sido mi meta (crecer con el negocio) y quiero seguir en esa meta tratando. Eso es lo bueno porque uno se supera y, puta, uno se siente como que estoy saliendo adelante, incluso te dan esas ganas de tirar para arriba, y orgullosa de lo que uno hace..." Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

"Entonces trabajé de muy niña, por lo tanto estaba acostumbrada a tener mi plata, siempre he sido de esas personas que quiero tener mi plata, nunca ando pidiendo... yo jamás fui a mi casa a decir oye, no tengo plata..." Santiago, mayor de 60 años

"Ahora te quedan tus monedas, pa' darte un gusto de repente, porque tienes que darte cierto...lo que sea, un helado digo yo, pero de mi bolsillo lo compré yo, porque cuando uno depende del hombre, y le digo viejo dame 100 pesos, ya empezamos..." Coelemu, mayor de 30 y menor de 60 años

Un ámbito observado en el discurso de las mujeres participantes tiene que ver con el impacto que le atribuirían al microcrédito productivo en el mejoramiento de su reconocimiento social, cuando desarrollan una actividad económica independiente. Un primer elemento tiene que ver con que la actividad independiente presentaría compatibilidades con la condición de mujer, especialmente con la condición de madre, al poder compartir el cuidado de los hijos con el trabajo en un mismo espacio físico, sin exigencias de horario rígido.

Pero quizás el punto más relevante, además de la evaluación positiva que manifiestan respecto del impacto que tiene el microcrédito sobre el negocio, se observa en que ello estaría relacionado con un aumento de la autovaloración y de la percepción de mejoramiento de su identidad social. La autoreferencia de las comunicaciones en el sistema económico, al cual la actividad productiva o de prestación de servicios que desarrollan está acoplada, permitiría que, indistintamente de la condición sexual de su gestor, fuese posible el incremento de transacciones y la acumulación, con los esperados efectos sobre los ingresos familiares.

Luego, producto del microcrédito, se lograría un impulso al proceso de incorporación de la mujer al espacio productivo y económico en igualdad de condiciones y a su mayor inclusión social, por la vía de la expectativa de

acoplamiento a los subsistemas sociales que usan el código de selección del sistema económico. Ello, generaría, en las mujeres que gestionan pequeñas unidades económicas, expectativas de independencia e igualdad de condiciones frente a sus parejas, en la medida que aportan recursos monetarios a la economía familiar, ó expectativas de independencia y autonomía en el caso de las mujeres jefas de hogar. Al concretarse estas expectativas, reforzarían su autoestima y autovaloración, sustentado en la capacidad autónoma de acoplarse a la dinámica transaccional.

Lo anterior resulta de especial relevancia, ya que representaría una reentrada a la inclusión desde la exclusión. Los datos cuantitativos recogidos apoyan la observación de Robles, en el sentido de una parte importante de las mujeres jefas de hogar de escasos recursos no han terminado al escuela, no cuentan con un oficio estable y que hayan aprendido y no han accedido a los sistemas funcionales de capacitación, profesión y educación (Robles, 2005). Por tanto, la opción del trabajo independiente sería parte de su proceso de individuación, de selección de una alternativa porque no existen otras posibles ni factibles, pero que al seleccionarse genera una reentrada inclusiva.

La expectativa de mejoramiento de su valoración social sería adicional a las expectativas de acoplamiento a los distintos subsistemas sociales que genera la disponibilidad de crédito. De hecho, no se observan diferencias significativas respecto de los hombres en las respuestas a las afirmaciones relacionadas con la importancia que le atribuyen a los distintos aspectos de su vida social, ni tampoco respecto de la significación que reatribuyen para su acoplamiento al sistema económico u otros subsistemas sociales. Las únicas afirmaciones en las cuales se observa alguna diferencia al segmentar por sexo dicen relación con el reconocimiento social. Frente a la afirmación “La sociedad chilena valora positivamente el trabajo independiente”, el 68% de las mujeres se mostró “de acuerdo” o “completamente de acuerdo”, contra un 57% de los hombres que respondió en el mismo sentido. Asimismo, frente a la afirmación “Como efecto

adicional del microcrédito usted diría que en mediano plazo contribuye a obtener reconocimiento social en la comunidad en donde vive”, un 70% de las mujeres respondió estar “de acuerdo” o “completamente de acuerdo”, contra un 64% de los hombres. Esto refuerza la observación de que un efecto adicional del desarrollo de una actividad independiente para una mujer sería una mayor expectativa de reconocimiento social.

8.3.8. El reconocimiento social

"...en cuánto a la experiencia nuestra, personas mayores, de 65 años cada uno, ya con los muchachos profesionales, ya terminamos con ese stress de no saber qué nos va deparar el futuro, que vamos a hacer mañana si no hay pega, si no hay pedido. A esta edad nosotros estamos cosechando los frutos que ya sembramos" Santiago, mayor de 60 años

Tengo clientela en la Megasalud, tengo en La Cisterna, tengo acá en el Salvador, que casi todo el mundo me conoce, así que tengo harta clientela. Y todos son muy buena paga, eso es lo bonito..." Santiago, mayor de 60 años

Representando estas citas una valoración positiva del reconocimiento social por parte de su entorno, ello pareciera no estar entre las prioridades declaradas de los trabajadores independientes y microempresarios participantes de esta investigación, al menos no al nivel de importancia que tendría para ellos la legitimación que se busca en el núcleo familiar²⁰, Tampoco se observa en el discurso de estos hablantes que el reconocimiento social tenga en ellos una valoración positiva al nivel de la prioridad que le otorgan a la legitimación buscada ante las instituciones con las cuales se obtienen los créditos y que consiguen demostrando ser buenos pagadores, aumentando la confianza en ellos por parte de las instituciones financieras y accediendo a más créditos, en la misma Tabla N°16.

En la Tabla N° 36 se muestra que frente a la afirmación relativa a la expectativa de que el crédito ayudará positivamente a ser reconocido entre sus pares que desarrollan la misma actividad, un 72% de las personas encuestadas se mostró

²⁰ Ver Tabla N°16 de la página 41

“de acuerdo” o “completamente de acuerdo”, porcentaje positivo que baja al 69% frente a la afirmación relacionada con la expectativa de que el crédito ayudará positivamente a obtener reconocimiento social en la comunidad donde vive. Ello parece consistente con la observación de que el objetivo sería desarrollar el negocio en base a su acoplamiento permanente al sistema económico. Las expectativas y los esfuerzos no estarían, por tanto, en el ámbito del reconocimiento social, sino que este sería sólo un efecto deseado, pero secundario, el que estaría determinado por el éxito en la capacidad de acumulación lograda en el negocio ó en la capacidad de incrementar los ingresos familiares a través del tiempo.

Tabla N°36
Expectativas de acoplamiento al sistema social
Distribución porcentual de las respuestas a la pregunta
“Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a...”

Afirmación / alternativa	muy en desacuerdo	en desacuerdo	de acuerdo	completamente de acuerdo	no contesta	Total
Ser más reconocido entre sus pares que desarrollan la misma actividad	11%	17%	30%	42%	0%	100%
Obtener reconocimiento social en la comunidad en donde vive	10%	21%	33%	36%	0%	100%
No genera mayores efectos en otros aspectos de su vida	17%	24%	28%	26%	5%	100%

Luego, el reconocimiento social estaría medido por la capacidad de ir ampliando el volumen de transacciones a través del tiempo, de acoplarse recurrentemente al sistema económico en la doble contingencia, de lograr inclusión social a partir del acoplamiento a sus dinámicas comunicacionales, lo que se vería reflejado, por ejemplo, en la alta valoración por tener más clientes -88% de respuestas positivas- mostrado en la Tabla N°16.

9. Conclusiones

La investigación tuvo por objetivo producir una observación respecto a las expectativas de inclusión social de los trabajadores independientes que estarían asociadas a su inclusión al sistema económico a partir del microcrédito productivo. Además, se buscó observar la efectividad que le atribuirían a este instrumento para su participación en otros subsistemas sociales considerados relevantes para la inclusión social.

En la observación del discurso, el microcrédito aparece como un instrumento operativo importante para el acoplamiento de las pequeñas unidades productivas o de prestación de servicios al sistema económico, actuando como un soporte equivalente al del salario para un trabajador dependiente. Ello se lograría por la vía de probabilizar el aumento de transacciones en las cuales participan y en donde obtienen dinero a cambio de sus productos o servicios. Este dinero, que es el medio de comunicación simbólicamente generalizado del sistema económico, le permitiría a su vez participar de nuevas transacciones en donde podría seleccionar el valor positivo del código de selección pago-no pago del mismo sistema. En este sentido, los trabajadores independientes serían conscientes de la dinámica de operación de sus negocios en la vida cotidiana, así como también describirían adecuadamente el proceso mediante el cual se generaría la acumulación y la recirculación del dinero.

En ese proceso, le asignarían un rol fundamental a la posibilidad de acceder permanentemente a microcréditos. Se observa que ello es descrito como la posibilidad concreta de obtener recursos para agregar valor y, a partir del flujo transaccional, realizar la acumulación que les permitiría recurrentemente generar más valor y ampliar su participación en los flujos transaccionales. De esta manera, la disponibilidad oportuna de microcrédito permitiría y permite, por tanto, la permanencia en el mercado y la ampliación de las ventas y el capital.

A partir de lo anterior, la inclusión social sería observada como una consecuencia de la posibilidad de estar permanentemente operando en el mercado, de estar constantemente acoplado al sistema económico a través de la selección de la opción pago del código de selección del sistema.

En la base de esta relación estaría el que los trabajadores independientes ponen en el centro de sus preocupaciones la actividad transaccional y el entorno económico, pues a partir de ella es que se generan los ingresos familiares. A diferencia de un empleado u obrero, en donde lo relevante de su trabajo es la relación laboral con sus empleadores y la evaluación que éstos hagan de él principalmente a partir de su productividad, pues de ello depende su ingreso, para el trabajador independiente lo relevante dentro de su trabajo es que la actividad económica que desarrolla le permita participar del flujo transaccional, pues de ello depende su ingreso. En este sentido, el desarrollo de su negocio y los ingresos familiares esperados estarían condicionados al nivel de acoplamiento que tenga con el sistema económico y al volumen de sus transacciones. Esta distinción entre las dos formas de trabajo se representa en el siguiente esquema:

Variable / tipo de trabajo	Trabajo independiente	Trabajo dependiente
Medio de inclusión al sistema económico	Retiros en dinero de la unidad económica que gestiona	Remuneración en dinero obtenida por su trabajo
Soporte de la inclusión al sistema económico	Microcrédito	Salario
Medio para la inclusión a otros sistemas sociales	Retiros en dinero de la unidad económica que gestiona, marginalmente sistema de subsidios	Descuentos de su salario que le permiten acceder a la red de seguridad social; sistema de subsidios
Sustrato de la selección para la decisión pago/no pago	Gasto en consumo o inversión en unidad familiar /inversión en unidad económica	Gasto en consumo / inversión en unidad familiar /
Mecanismo de movilidad social	Más transacciones en la unidad económica que posibilitarían más ingresos familiares	Mayor salario, generalmente asociado a inversión en capital humano y empleos más productivos
Entorno al cual se acopla	El mercado y sus dinámicas transaccionales	La empresa y sus relaciones sociales

Así, mientras un trabajador dependiente lograría inclusión social económica por la vía del sueldo mensual, lo que le permitiría participar del flujo de transacciones y que además depende del cúmulo de relaciones sociales que operan al interior de una empresa o institución, el trabajador independiente lograría inclusión social económica en la medida que consiga participar del flujo transaccional y generar acumulación en su negocio. Es decir, lo determinante sería participar del flujo transaccional como negocio para obtener resultados en tanto individuo o familia.

Esta distinción, no trivial, condicionaría el observar que tienen los trabajadores independientes respecto de su inclusión social. Así, sus esfuerzos para generar mayor inclusión social económica pasarían por desarrollar el flujo y volumen transaccional de su actividad económica. Los microcréditos estarían, en este contexto, destinados a agregar recursos que permitan una mayor producción, nuevos productos o mejores servicios, de manera de probabilizar un mayor volumen transaccional e integrar a la unidad económica en cadenas y espacios transaccionales que posibiliten una mayor y más rápida acumulación por unidad de trabajo y capital.

Lo anterior generaría una doble inclusión social en el ámbito económico: a través de su trabajo en la unidad productiva, en la medida que estaría destinado a asegurar el acoplamiento permanente del pequeño negocio con el sistema económico; y a través del gasto de su ingreso familiar, lo que le permitiría participar en el espacio del consumo. Las expectativas de sentido que genera el microcrédito en los trabajadores independientes estarían puestas en ambos espacios: más transacciones en el ámbito del negocio, lo que produciría más acumulación, más inversión y más ingresos familiares, y más transacciones en el ámbito del consumo familiar.

La doble condición de posibilidad de inclusión social económica representaría a su vez un dilema respecto del uso alternativo y excluyente de los recursos generados por la acumulación de capital que se produce en el negocio: el dinero que se

destina a la reinversión en la unidad económica se resta del que se destina a ingreso familiar. Por el contrario, si se destinan recursos al ingreso familiar éstos no podrían ser ocupados en generar nuevos flujos transaccionales y acumulativos en el negocio. El trabajador independiente pareciera estar siempre sometido al dilema de invertir en el negocio o consumir o invertir en la familia. Con una salvedad importante: no invertir en el negocio podría significarle desacoplamiento del sistema económico y, por ende, suspensión del flujo de ingresos familiares. Así, el dejar de participar con su negocio en los juegos de intercambio al interior del sistema económico sería equivalente a la situación de despido y cesantía para un trabajador dependiente.

Este dilema tendría su explicación en el objetivo último que se perseguiría con la actividad económica que se desarrolla. Se observa que, a diferencia de lo que sucedería en una unidad económica capitalista en donde el centro de la actividad es la generación de excedentes y la acumulación de capital en sí y para sí, en el caso de la mayoría de estas pequeñas unidades económicas el objetivo final sería la inclusión social y el bienestar de la familia. El crecer, vender más, tener un negocio más grande, tener más clientes, invertir y aumentar el volumen de transacciones tendría como foco el bienestar material de la familia y la inversión en ella.

Lo anterior, aún cuando difiere de la lógica de maximización de utilidades de toda unidad económica capitalista²¹, no resultaría disfuncional a la operación del sistema, por dos razones. La primera, porque independientemente del objetivo que tenga cada unidad económica, participa efectivamente del flujo transaccional y la aplicación de créditos contribuye a generar más transacciones, acoplando a estas unidades al funcionamiento del sistema. La segunda, por la marginalidad de estos grupos en el total de transacciones del sistema económico global, por lo que su crecimiento no genera impactos relevantes en la operación total del sistema, aún

²¹ Una discusión análoga, se produjo en los años 80 respecto del acoplamiento al mercado de las empresas cooperativas (Razeto, 1982) y las organizaciones económicas populares (Razeto, 1983)

cuando operan en el mercado y generan niveles parciales de integración con unidades económicas más grandes de corte netamente capitalistas.

Se trataría, por tanto, de organizaciones distintas a la tradicional de empresa capitalista que operan en el mercado y que se acoplan a ellas a través del flujo transaccional. Son organizaciones que difieren respecto de su objetivo, de la actividad de operación que las dota de sentido, de la forma en que determinan sus autoreferencias y sus heteroreferencias y sus posibilidades de movilidad social. Pero también se distinguirían respecto de la posición que generalmente ocupan la mayoría de ellas en el sistema económico, de su inserción real en las cadenas transaccionales. El siguiente esquema muestra las que serían las principales características organizacionales de ambos tipos de empresa:

Variable / organización	Microempresa de acumulación familiar	Microempresa de acumulación capitalista
Recursos iniciales que permiten la diferenciación	Mayoritariamente capital humano, escaso capital físico y financiero	Aportes relevantes de capital humano, financiero y/o físico
Objetivo de la organización (actividad de decisión)	Maximización de los ingresos familiares	Maximización de la rentabilidad de la empresa
Código de selección	Maximiza / no maximiza ingreso familiar	Maximiza / no maximiza utilidades
Dinámica de comunicaciones autoreferentes	Centrada en la unidad familiar. La gestión de la empresa y su economía está relacionada con el funcionamiento de la unidad familiar y su economía	Centrada en la empresa. La gestión de la empresa es independiente del funcionamiento de la unidad familiar y su economía.
Heteroreferencia y dinámica de acoplamiento al entorno	Distinción de las redes transaccionales en el sistema económico y acoplamiento a ellas por medio de transacciones; Distinción de los espacios de movilidad social familiar y acoplamiento a ellos mediante transacciones	Distinción de las redes transaccionales en el sistema económico y acoplamiento a ellas por medio de transacciones
Espacios que ocupan en la cadena transaccional (acoplamiento efectivo al sistema económico)	Redes transaccionales marginales o poco relevantes medidas en volumen de las transacciones y posición en las cadenas de valor en las que se insertan	Integración vertical u horizontal en eslabones relevantes de las cadenas transaccionales y de valor
Remuneración al trabajo	En función de los requerimientos básicos de la economía familiar, independientemente de la productividad del factor trabajo	En función de la productividad del factor trabajo
Utilidades (mecanismo de permite la movilidad social)	Se confunden con la remuneración al trabajo y se destinan a la economía familiar o a la reinversión	Se destinan a remunerar al capital y se retiran o reinvierten

Por otra parte, se observa que, a medida que el trabajador independiente logra mantener acoplada la unidad económica al sistema económico a través del tiempo, se reforzaría la significación positiva del microcrédito y se mantendrían las expectativas respecto de su utilidad para lograr inclusión social económica, aún cuando se irían moderando con el transcurso de los años, ajustándolas a la experiencia que da permanecer operando en el mercado y a las limitaciones que impone participar de mercados reducidos y acotados en el límite del sistema.

Estas expectativas ya asentadas tendrían también su fundamento en el observar de los trabajadores independientes, pues verían que las pequeñas unidades económicas, en promedio, logran crecer a través del tiempo ó, en su defecto, las familias logran aumentar sus ingresos. Una expresión adicional de estas expectativas sería la alta valoración que tendrían de su condición laboral y el discurso respecto al mejoramiento de sus condiciones de vida que habrían logrado a partir de su negocio.

La necesidad de estar permanentemente acoplado al sistema económico posibilita una alta valoración del microcrédito, pero también se hacen explícitos los probables efectos negativos de una mala inversión o un crédito tomado inoportunamente, en el sentido que su devolución podría forzar el desacople del sistema económico de su unidad económica y, por extensión, de su familia. Sin embargo, su saber hacer estaría ligado indisolublemente a la gestión de una unidad económica, su oficio sería ese. Por tanto, puesto en una situación de disminución o supresión del flujo transaccional en un rubro específico, el trabajador independiente probablemente se moverá hacia otra actividad e intentará generar transacciones que posibiliten el acople al sistema económico de ese nuevo negocio. Ser independiente no sería una actividad transitoria, sino que sería constitutiva de la identidad de la gran mayoría de estas personas, aún cuando existan flujos permanentes de personas que transitan desde el empleo dependiente al independiente y viceversa. Ya se ha señalado que un contingente importante de trabajadores independientes proviene de personas que perdieron su

trabajo anteriormente y que vieron en la instalación de un negocio la posibilidad de obtener ingresos para su familia.

La vida cotidiana que se produce a partir de su condición de gestor o gestora de una actividad independiente condicionaría sus expectativas de inclusión social y reduciría, en el sentido de esa expectativa, los instrumentos a partir de los cuales puede lograrla. Esta tendría como centro la promoción y participación en flujos transaccionales. Luego, la configuración que harían de su inclusión social sería a partir de dichos flujos, con énfasis puesto en todo aquello que sea transable por dinero. Las condiciones materiales de vida aparecen en un lugar destacado como elemento de inclusión social, a través del consumo y el gasto familiar. Ello se expresaría en las narraciones acerca de experiencias en donde se habría vivenciado el aumento de transacciones en el espacio del consumo familiar, lo que habría sido posible por los créditos obtenidos para la unidad económica y el consiguiente aumento de transacciones y acumulación en ese espacio. El microcrédito, sumado al esfuerzo personal, generaría la posibilidad concreta de movilidad social, la mayoría de las veces desde la pobreza a la no pobreza. Esto, también tiene su impacto en la organización de la trayectoria de las familias de los microempresarios, en la organización de la vida familiar y en el nivel de involucramiento y participación de la familia en la actividad laboral.

Ello no solo sería válido en el ámbito económico, sino que posibilitaría el acoplamiento a otros subsistemas sociales que cuenten con el atributo particular de que se pueda operar en ellos con dinero, que éste opere como vehículo comunicacional en esos sistemas y que se pueda utilizar el código binario de selección pago-no pago en ellos.

Así, por ejemplo, en la medida que el microcrédito lograra generar aumento del volumen de transacciones y de la acumulación en el negocio, se podría generar inclusión social para los trabajadores independientes en el sistema educacional. Esto resulta en la medida que, con una mayor acumulación, pueden comprar

servicios educativos para los miembros del grupo familiar. Los trabajadores independientes darían a la educación una significación preponderante como vehículo de inclusión y movilidad social, tendrían una valoración muy alta por la educación privada, estarían dispuestos a pagar por ello porque lo consideran una inversión y el microcrédito sería una ayuda considerable para cumplir con este objetivo, directa o indirectamente a través del negocio.

Otro elemento que sería considerado relevante para lograr inclusión social es el acceso a la vivienda propia. Para una parte importante de los trabajadores independientes la vivienda es el espacio compartido por el negocio y la familia. Conseguir una vivienda propia generaría la expectativa de estabilidad e inclusión tanto en el ámbito laboral como familiar. Por ello, estarían dispuestos a financiar su adquisición derivando recursos desde la acumulación en el negocio o desde los ingresos familiares. Dada sus condiciones socioeconómicas, mayoritariamente cumplen con los requisitos para acceder a la vivienda a través de los programas e instrumentos estatales existentes; sin embargo, en su mayoría declaran haber accedido en base a sus propios recursos, a partir de la acumulación que habrían generado producto de la aplicación a su actividad económica de recursos provenientes de microcréditos. Luego, este instrumento sería considerado fundamental para su inclusión social en el ámbito de la vivienda y la disposición de dinero y utilización del código de selección del sistema económico son los elementos mediante los cuales se materializaría el acceso.

Algo distinto ocurriría con el sistema de salud, pues aún cuando se considera importante para la inclusión social, se operaría en él principalmente de manera reactiva ante las eventualidades, con el consiguiente requerimiento de dinero, sea que se atiendan en el sistema público o privado. La diferencia con la educación estriba en que, mientras ésta sería considerada una inversión que probabilizaría la movilidad social, la salud sería considerada un gasto. Ello haría que estuviese por debajo en la escala de prioridades familiares y que no se destinasen recursos regularmente a mantener una cobertura permanente en algún sistema de salud.

Sin embargo, frente al evento, no existiría duda en retirar recursos del negocio, lo que reforzaría el hecho que el foco estaría puesto en el bienestar e inclusión social familiar. Luego, no habría un acoplamiento permanente a este sistema a partir del microcrédito, sino que este operaría como un elemento que permitiría enfrentar solo parcialmente una eventualidad, pero a costa de resentir los flujos transaccionales de la unidad económica. Este no acceso se produce aún cuando la materialización del acoplamiento al sistema de salud se logra, para una parte importante de la población, a través de mecanismos e instrumentos que utilizan como código de selección la transacción económica.

Análogamente a lo anterior, el acceso a la previsión social también sería considerado un aspecto importante para lograr mayor inclusión social, pero muy pocos destinarían recursos para financiársela mediante los mecanismos disponibles. Las expectativas estarían puestas en la mejor manera de conseguir ingresos en la etapa de la adultez mayor, cuando los trabajadores dependientes consiguen una jubilación. Aún cuando la gran mayoría declara que el microcrédito le permitiría financiar cotizaciones y acoplarse al sistema previsional, y que ello sería posible pagando, muy pocos lo concretan. La dinámica transaccional y de acumulación en el sistema económico que consiguen las pequeñas unidades productivas haría que el costo alternativo de retirar recursos de sus negocios fuese muy alto respecto del eventual beneficio que lograrían los emprendedores, el que además sería difícil sopesar en el corto plazo, por lo que no se produciría acoplamiento a este sistema. En general, la expectativa que parece primar es la de generar ahorros administrados directamente, los que tienen la particularidad y ventaja, respecto del ahorro previsional, que están disponibles inmediatamente frente a cualquier emergencia familiar o de la unidad económica.

En síntesis, se observa que aún cuando el código de selección del sistema económico operaría haciendo selecciones de comunicaciones de manera superpuesta en otros subsistemas sociales distintos al económico, y que la operación cotidiana de los trabajadores independientes es acoplarse al sistema

económico y otros subsistemas a través de la utilización del código mencionado, ello no necesariamente implicaría un acoplamiento permanente de estos trabajadores y sus familias con los distintos subsistemas sociales. El límite al soporte del microcrédito estaría dado por lo mismo que impone un límite a las posibilidades de inclusión de social a los trabajadores dependientes que ganan salarios mensuales cercanos al mínimo: los acoplamientos al sistema económico son en el margen. Si en el caso de los trabajadores dependientes el ganar un salario en la economía formal les posibilita al menos acoplamiento a otros subsistemas mediante las políticas y programas públicos, para los trabajadores independientes ello sería prácticamente inexistente, dado su escaso acceso a dichos programas y la lenta capacidad de acumulación que permitiría generar mayor gasto en esas otras esferas de la vida social.

Esta escasez de recursos produciría decisiones tomadas en base a la significación que se otorgue al acoplamiento con cada subsistema específico y el costo alternativo que genera para la dinámica transaccional de la unidad económica que posibilita los ingresos familiares. En el caso del sistema educacional la significación respecto de la inclusión y movilidad social parece clara; en el caso de la vivienda, la significación sobre la estabilidad, consolidación y proyección de la actividad económica y la vida familiar resulta determinante. Se trata de dos decisiones de inversión que se articulan con el objetivo final que tendría el trabajador independiente: la inclusión y movilidad social familiar.

No obstante esta limitación, en el mercado existirían los mecanismos e instrumentos que permitirían seleccionar en base a transacciones económicas en estos ámbitos, por lo que el microcrédito productivo juega un rol importante, en tanto la expectativa es que a partir de él se amplíen los flujos transaccionales, la acumulación y los ingresos familiares. Con ello se podría financiar a través del tiempo el ahorro o la inversión para acoplarse con el subsistema correspondiente. De manera adicional, el mercado financiero dispone de productos crediticios que van directamente a financiar el gasto en educación o vivienda, aún cuando no

serían completamente adecuados para el acceso de un trabajador independiente, tanto respecto de sus requisitos de ingreso (liquidaciones de sueldo, demostrar antigüedad, formalización, entre otros) como de la estructura y rigidez de los flujos de devolución (cuotas fijas adecuadas a un salario mensual fijo). Luego, en estos sistemas el acoplamiento se estaría produciendo a través de transacciones económicas financiadas con recursos propios y el microcrédito estaría operando como un vehículo efectivo para lograr inclusión social.

Distinta pareciera ser la situación en los subsistemas de salud y previsión social. Los trabajadores independientes identificarían que el código de selección de las comunicaciones que estaría operando en estos subsistemas es el del sistema económico y tendrían la expectativa de acoplarse a ellos a partir del microcrédito productivo. Sin embargo, dicho acoplamiento no se estaría produciendo dado que, en este caso, tanto las transacciones en el ámbito de la salud como las que podrían realizar en el ámbito de la previsión social serían consideradas gasto, teniendo un alto costo alternativo el dejar de circular recursos en el flujo transaccional del negocio. Así, la expectativa de acumulación en el negocio resultaría más atractiva que la posibilidad de poner recursos en el sistema previsional, con la ventaja de que dichos recursos estarían disponibles permanentemente. Por otra parte, el gasto en salud aparecería como una preocupación solo de manera reactiva frente a un imprevisto, al cual se haría frente con los recursos disponibles en el negocio o recurriendo a un microcrédito. El acoplamiento con estos subsistemas sociales se produciría en la medida que se genere el evento, en el caso de la salud, ó es visto como algo lejano en el tiempo que es financiable con la acumulación que se genere a partir de la actividad del negocio, en el caso de la previsión social.

Contribuiría a reforzar este comportamiento el hecho de que se trate de espacios que, operando en base a transacciones económicas, presentarían limitaciones a la expansión de dichas comunicaciones hacia el ámbito de los trabajadores dependientes. El sistema previsional, por ejemplo, está diseñado para operar con

trabajadores dependientes, para los cuales el costo alternativo de los recursos aportados es el no consumo familiar, lo cual difiere del costo alternativo para el trabajador independiente, que sería la no inversión y recirculación del capital en su actividad productiva.

En conclusión, el microcrédito productivo no estaría generando en estos ámbitos sociales inclusión ni acoplamiento permanente, dados los altos costos alternativos que tiene el distraer recursos de la actividad económica para acoplarse a espacios preventivos que van restando dichos recursos a la recirculación del dinero y la acumulación de capital esperada. Resulta interesante observar, sin embargo, que la expectativa de inclusión a través del microcrédito existe, anclada probablemente en la significación más amplia que se da este instrumento como dinamizador del proceso transaccional que produciría mayores ingresos. Al disponer de mayores ingresos familiares y tener como mecanismo de acoplamiento el código de selección del sistema económico, la expectativa que se genera es que es posible participar de todos aquellos sistemas en donde se observa que operan transacciones económicas.

Aquí pareciera haber un espacio para el diseño y rediseño de programas sociales y servicios financieros, que consideren las expectativas de acoplamiento que tienen los trabajadores independientes a los distintos subsistemas y la magnitud acotada de sus flujos financieros.

Así, por ejemplo, obligar a los trabajadores independientes a cotizar previsionalmente tal como si fuesen asalariados, como lo considera una ley actualmente en proceso de implementación, presentaría serios problemas al momento de su implementación práctica. Ello porque no considera la estructura de los flujos de ingresos ni los costos alternativos que pudiese tener, sobre el mismo ingreso del cual se pretende retener una proporción, el restar recursos de los flujos transaccionales individuales. Tampoco considera el efecto sobre las transacciones agregadas que podría tener esa disminución de recursos, ni los efectos

redistributivos negativos que podrían existir al sacar recursos desde los grupos de menores ingresos para integrarlos a los flujos de los grandes capitales. Pero, principalmente, porque no considera los patrones de comportamiento cultural de los trabajadores independientes, específicamente la significación de la dinámica transaccional en la reproducción de su vida cotidiana y en la generación de sus flujos de ingresos.

Lo mismo resultaría válido para el diseño de mecanismos de acceso al sistema de salud, el cual actualmente opera con una lógica relativamente similar al sistema previsional, excluyendo en la práctica a los trabajadores independientes.

Respecto del diseño de nuevos servicios financieros, que generen mecanismos para facilitar los acoplamientos a los distintos subsistemas que producen inclusión social, éstos debiesen poner especial atención en no debilitar los flujos transaccionales ni las potencialidades de acumulación de las unidades económicas, existiendo un amplio campo a explorar en el área de los financiamientos que combinen inversión en el negocio con gasto o inversión familiar, así como también en el área de los microseguros.

En otro ámbito, resulta importante mencionar las expectativas que el microcrédito generaría en el espacio de la participación social y el reconocimiento en la comunidad de la cual se participa. Estas expectativas de mayor participación social resultarían explícitas y positivas, pero se verían, en parte, frustradas por la alta dedicación en tiempo y esfuerzo que requeriría el mantener la unidad económica acoplada a las dinámicas transaccionales. Aún cuando los trabajadores independientes manifiestan una alta disposición a la participación social, lo cual podría derivarse de su permanente participación cotidiana en redes y espacios de compra, venta y negociación, el tiempo que efectivamente le dedican pareciera ser escaso, concentrándose en aquellas que no requieren compromiso permanente ni habitualidad, tales como votar en elecciones o actividades recreativas puntuales de distinta índole. Sin embargo, su alta

valoración del respeto a los derechos ciudadanos parecería mostrar que hay reentradas cruzadas entre la mayor participación en el sistema económico y la mayor participación y valoración en la vida social de la comunidad. Luego, el impacto que el microcrédito generaría, en la medida que resulta positivo para la unidad económica, sería más una disposición y valoración de un ambiente institucional en el cual pueda proliferar y multiplicarse su actividad económica más que un compromiso efectivo de participación en el ámbito de las organizaciones vecinales, comunitarias o deportivas.

Aún cuando las expectativas de reconocimiento social parecieran no ser muy significativas para ellos, estarían directamente relacionadas con la capacidad que demuestre el trabajador independiente de ir ampliando el volumen transaccional del negocio y su potencial de acumulación. El verdadero reconocimiento social se lograría cuando consiguiese mantener al negocio acoplado permanentemente al sistema económico, a sus dinámicas transaccionales y de acumulación, sin que ello necesariamente implique que éste opere con la lógica de maximización de utilidades.

Finalmente, puede resultar ilustrador hacer una digresión acerca de las posibilidades reales que tienen los trabajadores independientes de mantenerse acoplados permanentemente al sistema económico e incrementar el volumen de sus transacciones. Tal como ya fue citado, el estudio publicado por SERCOTEC establecía que el valor de las ventas de los trabajadores por cuenta propia y microempresas representaba en 2003 el 3,4% del total de las ventas del país (SERCOTEC, 2005). Un incremento en un 50% promedio de las ventas en estas unidades productivas produciría un crecimiento de las ventas totales de aproximadamente 1,7%, más o menos el mismo impacto que produce un aumento de 1,6% en las ventas de las empresas grandes. En términos económicos no parece tan relevante. Sin embargo, ese efecto en las pequeñas unidades económicas podría tener un impacto directo sobre la vida cotidiana de

aproximadamente un millón de trabajadores y trabajadoras de bajos ingresos y sus familias.

Observar los patrones comunicacionales del mundo del trabajo independiente y los instrumentos que potencian su acoplamiento a los sistemas sociales generando inclusión social, tales como el microcrédito, pareciera ser una línea acción valiosa para producir propuestas de desarrollo social y económico, por lo que parece una línea de investigación que podría reportar dividendos positivos en términos del diseño de nuevas políticas e instrumentos públicos que busquen beneficiar al sector.

También puede resultar relevante investigar el espacio que este mundo productivo y de prestación de servicios ocupa en la cadena de generación de valor. Todo pareciera indicar que representa un lugar marginal de la actividad económica global. Sin embargo, es el espacio en el cual sobrevive más del 20% de los ocupados en Chile y, probablemente, el que genera los ingresos para que ese mismo porcentaje de la población se integre -o no- socialmente. Considerar sus articulaciones e integraciones horizontales y verticales puede ser significativo para el diseño de políticas de fomento productivo, así como puede aportar elementos valiosos para el diseño de políticas e instrumentos de inclusión social.

10. Bibliografía

- Arriagada, 2005 Arriagada, Irma (editora). 2005. Aprender de la experiencia: el capital social en la superación de la pobreza. CEPAL. Santiago de Chile
- Bravo, 2006 Bravo, David y otros. 2006. Encuesta de Protección Social 2004, Presentación general y principales resultados. Disponible en <http://www.consejoreformaprevisional.cl/documentos/Resultados-eps-2004.pdf> (Fecha de acceso: 14/04/2009)
- Banco Central de Chile, 2008 Banco Central de Chile. 2008. Base de datos Estadísticos. Disponible en http://si2.bcentral.cl/Basededatoseconomicos/951_713.ASP?cap=020 (Fecha de acceso: 30/07/2008)
- (CAPRP, 2006) Consejo Asesor previsional para la reforma previsional. 2006. Resumen ejecutivo de la comisión de reforma previsional. Disponible en <http://www.trabajoyequidad.cl/view/viewArticulos.asp?idArticulo=40> (Fecha de acceso: 12/04/2009)
- CASEN, 2006 Ministerio de Planificación. 2006. Base de datos de la Encuesta de caracterización socioeconómica. Disponible, previa inscripción, en http://www.mideplan.cl/casen/form_casen.html (Fecha de acceso: 10/10/2008)
- Castillo, 2006 Castillo, Ramón. 2006. La franquicia tributaria para capacitación laboral: un instrumento desfocalizado. Serie En Foco, N° 74. Expansiva. Disponible en http://www.expansivaudp.cl/media/en_foco/documentos/08062006152921.pdf (Fecha de acceso: 14/04/2009)
- CREDICOOP, 2008 Cooperativa de Ahorro y Crédito Liberación Ltda., CREDICOOP. 2008. Memoria de actividades.
- DIPRES, 2001 Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda. 2001. Programa Fomento Productivo (F. Productivo) Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS). Disponible en www.dipres.cl (Fecha de acceso 26/07/2008)
- DIPRES, 2007 Programa de capacitación para microempresarios y trabajadores independientes, Minuta ejecutiva. 2007. Disponible en http://www.dipres.cl/574/articles-31610_doc_pdf.pdf. (Fecha de acceso: 21/04/2009)
- Escárdate, 2006 Escárdate, Jossie. 2006. El sistema de capacitación laboral y su reforma: Poniendo la decisión en las personas. En Igualdad de oportunidades: Los desafíos de la Capacitación laboral. Ljubetic y otros autores. Sence-Universidad de Chile.

- Espinoza y Herrera, 2004 Espinoza, Mariza y Herrera, José Andrés. 2004. Tres proposiciones sobre la relación entre crédito a microempresas y empleo. Disponible en <http://redelaldia.org> (Fecha de acceso: 21/11/2007)
- Figari y Rossi, 2006 Figari, Mercedes y Rossi, Álvaro. 2006. El crédito utilizado como herramienta para promover el desarrollo económico en emprendimientos familiares: un arma de doble filo. Disponible en <http://www.alasru.org/cdaldasru2006/15%20GT%20Mercedes%20Figari%20Alvaro%20Rossi.pdf> (Fecha de acceso: 21/11/2007)
- FONASA, 2009 Fondo Nacional de Salud. 2009. FONASA, Número de Afiliados según tipo de Cotizante, años 2003-2006. Disponible en http://www.fonasa.cl/prontus_fonasa/antialone.html?page=http://www.fonasa.cl/prontus_fonasa/site/artic/2 (Fecha de acceso: 25/01/2009)
- GEO, 2006 Geo Consultores. 2006. Evaluación de impacto del programa de crédito INDAP. Disponible en <http://www.rlc.fao.org/prior/desrural/credito/pdf/geo.pdf> (fecha de acceso: 25/07/2008)
- Gutiérrez, 2000 Gutiérrez, Begoña. 2003. Microcrédito y desarrollo local. Acciones e Investigaciones Sociales N°18: 115-128. Disponible en <http://dialnet.unirioja.es> (Fecha de acceso: 25 de noviembre de 2007)
- INE, 2009 Instituto Nacional de Estadísticas. 2009. Ocupados por categoría según períodos. Disponible en http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/mercado_del_trabajo/empleo/series_estadisticas/empalmadas/categoria1998.php (Fecha de acceso 28/01/2009)
- Kambur, 2006 Kambur, Ravi. 2006. What's social policy got to do with economic growth? Página 2. Disponible en <http://www.arts.cornell.edu/poverty/kanbur/SocPolEconGrowth.pdf>. (Fecha de acceso 2 de junio de 2008)
- Labbé y Sánchez, 2004 Labbé, Javier y Sánchez, Marlene. 2004. El sector informal en Chile: Una visión estadística. *Ciencia y Trabajo* 14:202-208
- Lanzarotti, 2000 Lanzarotti, Mario. 2004. Chile: la política social en los años noventa. Espiral, Estudios sobre Estado y sociedad. Vol.11 N° 31.
- López de Santa María, 2004 López de Santa María, M. 2004. De la sospecha a la confianza, el caso de los programas de microcrédito. Disponible en <http://www.flacso.cl>. (Fecha de acceso: 21/11/2007)
- Luhmann 1, 1992 Luhmann, Niklas, De Giorgi R. 1992. Teoría de la Sociedad. Capítulo 4
- Luhmann 2, 1992 Luhmann, Niklas, 1992. Sociología del Riesgo. Cap. 9. Páginas 228-229. Universidad Iberoamericana/Universidad de Guadalajara. México

- Luhmann, 1998 Luhmann, Niklas, 1998. Sistemas Sociales. Capítulo 8. Anthropol Editorial
- Mascareño, 2003 Mascareño, Aldo. 2003. Teoría de sistemas de América Latina. Conceptos fundamentales para la descripción de una diferenciación funcional concéntrica. Persona y Sociedad Vol. XVII. N°2: páginas 9-26
- Morales y Yáñez, 2006 Morales, L. y Yáñez, A. 2006. La bancarización en Chile: concepto y medición. Banco Central de Chile.
- Narayan, 1999 Narayan, Deepa. 1999. Bonds and Bridges: Social Capital and Poverty. Poverty Group, PREM, World Bank. Disponible en http://poverty2.forumone.com/files/12049_narayan.pdf (Fecha de acceso: 21/11/2007)
- OEA, 2005 Organización de Estados Americanos. 2005. Microcrédito y microfinanciación para la creación de empleo y reducción de la pobreza e instrumentos de ayuda a la cohesión social y la participación comunitaria. Disponible en [www.oas.org/SGInfAnual/2006/Spanish/ag03217s-V_\(Consejos\).doc](http://www.oas.org/SGInfAnual/2006/Spanish/ag03217s-V_(Consejos).doc). (Fecha de acceso: 21/11/2007)
- Parthasarathy y Chopde, 2000 Parthasarathy D. y Chopde, VK. 2000. Building Social Capital, Collective Action, Adoptions of agricultural innovations and poverty reduction in the Indian Semi-arid tropics. Disponible en www.eldis.org. (Fecha de acceso 21/11/2007)
- Razeto, 1982 Razeto, Luis. 1982. Empresa de trabajadores y economía de mercado. Academia de Humanismo Cristiano, Arzobispado de Santiago
- Razeto, 1983 Razeto, Luis y otros. 1983. Las organizaciones económicas populares. Academia de Humanismo Cristiano, Arzobispado de Santiago
- Robles, 2005 Robles, Fernando. 2005. Contramodernidad y desigualdad social: Individualización e individuación, inclusión/exclusión y construcción de identidad. La necesidad de una sociología de la exclusión. Revista del Magíster en Antropología y Desarrollo, FACSU Universidad de Chile, N°12. Disponible en <http://www.revistamad.uchile.cl/12/paper03.pdf> (Fecha de acceso: 10/04/2009)
- Romani, 2002 Romani, Gianni. 2002. Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: un estudio de caso en la II Región de Chile. Disponible en <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/CLAD/clad0044558.pdf>. Fecha de acceso: 25/11/2007)
- SAFP, 2009 Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones. 2009. Informe Estadístico Mensual de Afiliados y Cotizantes a diciembre de 2008. Disponible en http://www.spensiones.cl/safpstats/stats/.si.php?id=inf_estadistica/aficot/mensual/2008/12/04B.html (Fecha de acceso: 25/01/2009)

- Salud, 2009 Superintendencia de Salud. 2009. ISAPRES, Estadísticas de cartera año 2007. Disponible en <http://www.supersalud.cl/documentacion/569/article-4386.html> (Fecha de acceso 25/01/2009)
- Sen, 2000 Sen, Amartya. 2000. Development as freedom. Anchor Books.
- SENCE, 2007 SENCE, spp7. Anuario estadístico. Disponible en [http://www.sence.gob.cl/docs/libro_2007%5Bfinal\).pdf](http://www.sence.gob.cl/docs/libro_2007%5Bfinal).pdf) (Fecha de acceso: 21/04/2009)
- SERCOTEC, 2005 Servicio de Cooperación Técnica. 2005. *La situación de la micro y pequeña empresa en Chile*. Disponible en <http://www.sercotec.cl/archivos/periodico/200711/Libro.pdf> (Fecha de acceso: 01/12/2007)

11. Anexos

ANEXO 1

Pauta Grupo de discusión

Objetivo:

Distinguir expectativas y ámbitos de inclusión social que se generan a partir del microcrédito productivo en los microempresarios y trabajadores independientes asociados a la Cooperativa de Ahorro y Crédito CREDICOOP, con el propósito de aportar elementos que contribuyan tanto a la evaluación y diseño de las políticas públicas existentes para el sector como al desarrollo de nuevos servicios a las instituciones intermediarias de servicios financieros.

Objetivos específicos:

1. Distinguir los **subsistemas sociales** en los cuales trabajadores independientes y microempresarios **consideran relevante participar** para sentirse incluidos socialmente.
2. Distinguir **las vinculaciones** que establecen en su relato entre **microcrédito productivo y sus expectativas de inclusión social**.
3. Distinguir las **vinculaciones** que establecen entre su inclusión en el **sistema económico y las expectativas de inclusión en los demás subsistemas sociales** considerados relevantes para sentirse **incluidos socialmente**.
4. Distinguir la evaluación entre sus **expectativas iniciales y actuales respecto del microcrédito como herramienta de inclusión**, indagando los efectos, presentes y esperados percibidos por ellos como negativos a partir del endeudamiento que se produce por la obtención de un microcrédito productivo.

Hipótesis de trabajo:

“La posibilidad permanente de seleccionar “pago” en el ámbito del sistema económico a través del microcrédito productivo generaría, al mismo tiempo, el potencial de acoplamiento potencial con otros sistemas funcionales dentro de la sociedad y su participación en organizaciones, debido al alto nivel de dependencia e interdependencia de los distintos sistemas de comunicación con el sistema económico. El microcrédito, en ese sentido, sería un elemento que posibilitaría el realizar la opción “pago” y provocaría una cadena virtuosa de selecciones positivas”.
(pag. 19)

Algunas consideraciones:

Distinguir los **subsistemas sociales** en los cuales trabajadores independientes y microempresarios **consideran relevante participar** para sentirse incluidos socialmente (educación, salud, vivienda, previsión, participación en agrupaciones sociales, políticas, deportivas, económicas, etc.)

Ejes de conversación:

1.- Situación previa al acceso al crédito.

Se puede partir de una conversación que situé el diálogo pidiéndoles que conversemos sobre su situación previa a la solicitud de crédito:

Situación inicial antes de acceder o solicitar un crédito

¿Por qué llegaron a pedir un crédito?

¿Se han mantenido en un mismo tipo de negocio o ha variado?

¿Ha crecido el negocio o se ha modificado?

2.- Una vez que accedieron a él,

¿Qué pasó? ¿Qué hicieron? ¿Para qué lo utilizaron?

¿Qué les ha permitido el acceder a créditos?... (Respecto del negocio, respecto de la familia, respecto de su inserción social).

Es importante, dado el marco teórico, ver si ellos se reconocen como microempresarios, como emprendedores y desde allí perfilan su inserción social

3.- Que valor le asignan al tener acceso a mayor liquidez (identificar si es la inversión dentro del negocio y de ahí a otros circuitos, puede ser interesante ver si partieron en la cooperativa o si el acceso o la necesidad de otras redes es posterior) Es importante que cuenten como lo conectan (o no) con la inserción social en otros ámbitos de su vida

4.- Indagar respecto del balance que se hace de la utilidad de haberse endeudado.

¿Respondió o no a las expectativas cifradas? Respecto del negocio, la familia, otros ámbitos

¿Qué efectos negativos o no positivos puede haber tenido el crédito? (agobio por el pago, inutilidad de la inversión, expectativas de ser más marginado económicamente si no se paga)

5.- Indagar respecto de sus expectativas.

¿Cómo ven su futuro? ¿Cómo ven el futuro de sus hijos? (mejor, peor, igual que el suyo)

¿Qué les brinda este sistema en el que están inmersos?

¿Qué expectativas de bienestar tienen? ¿Cómo ven su futuro ideal, a qué aspiran?

¿Cómo ven su negocio? ¿Qué expectativas tienen sobre él?

ANEXO 2

Formato de la encuesta

INSTRUCCIONES PARA EFECTUAR LA ENCUESTA

- 1 La encuesta debe ser aplicada presencialmente a cada persona.
- 2 Se aplica a las personas seleccionadas en amarillo en cada listado de Agencia.

Si no fuese posible aplicar a esa persona (dificultad para ubicarla, no se encuentra al momento de la vista, no quiere contestar, etc.), se debe pasar a la persona que la sigue en el listado; si esta no pudiese, a la siguiente, y así sucesivamente.
- 3
- 4 En el caso de que se llegue al final de la lista, se debe continuar circularmente con la primera persona del listado general de la Agencia.

La encuesta tiene una duración estimada entre 10 y 15 minutos, es adecuado darle esta información a la persona que se entrevistará.
- 5
- 6 Se debe imprimir tanto en formato de la encuesta como el formulario de consentimiento informado.
- 7 La encuesta debe ser llenada manualmente por el(la) entrevistador(a).

Antes de iniciar la encuesta, se debe leer a la persona el Formulario de Consentimiento informado y ésta lo debe aceptar con su nombre, firma y rut. Solo si la persona completa este proceso se procede a efectuar la encuesta.
- 8
- 9 Leer en voz alta y clara cada uno de los párrafos que se indican con "**LEER AL ENTREVISTADO**".

La sección "validación del entrevistado" está destinada a verificar que la persona aún sigue siendo microempresaria, más algunos datos sociales de interés para la investigación. Si la persona no es microempresario NO se debe seguir aplicando la encuesta. Luego, es recomendable chequear telefónicamente al concertar la entrevista que aún cumple con esta condición, para no perder tiempo.
- 10
- 11 Las secciones 2, 3 y 4 están destinadas a recopilar información más específica sobre distintos aspectos de la vida microempresarial. Es importante **repetir** para cada una de las alternativas el correspondiente encabezado. Así, por ejemplo, para cada una de las afirmaciones desde la 1 a la 5, se debe repetir "Usted considera que..."

Leer claramente cada una de las afirmaciones, dejando que la persona entrevistada conteste desde lo que ella escuche. Luego, no se deben hacer aclaraciones por parte de el(la) encuestador(a).
- 12
- 13 Es recomendable ir repitiendo las 4 alternativas que la persona dispone para contestar, de manera que no lo olvide.
- 14 Si una persona no sabe o no contesta alguna afirmación, se debe dejar ésta en blanco.
- 15 Una vez finalizada las encuestas, vaciar la información en la hoja "Tabulación"
- 16 Enviar el archivo por correo a mgnzalez@credicoop.cl y las encuesta físicas por valija a Marisol González

Encuesta: Significación del microcrédito para los socios de CREDICOOP

Encuestador:	Fecha:	Folio:
--------------	--------	--------

LEER AL ENTREVISTADO:

Usted va a participar de una actividad que es parte de la investigación denominada "Significación del microcrédito productivo para microempresarios y trabajadores independientes: el caso de los socios de la cooperativa de ahorro y crédito CREDICOOP"

1. -VALIDACION DEL ENTREVISTADO(A)

La siguiente serie de preguntas le permitirá verificar si la persona debe ser entrevistada

¿Sigue trabajando de manera independiente?

SI:	NO:
-----	-----

Si la respuesta es no, agradezca y no aplique la encuesta

¿Es su actividad independiente la principal fuente de sus ingresos?

SI:	NO:
-----	-----

Si la respuesta es no, agradezca y no aplique la encuesta

¿En qué comuna vive?

--

Si cumple con las condiciones para ser entrevistada, pasar el Formulario de Consentimiento Informado. Una vez aceptado éste con la firma del entrevistado, aplicar la encuesta

Persona entrevistada:	Agencia:
Tamaño del grupo familiar	Nº de personas que aportan ingresos en el grupo familiar

Nivel educacional	
Sin educación formal	Educación media completa técnico-profesional
Educación Básica incompleta	Educación superior incompleta
Educación Básica completa	Educación superior completa técnico-profesional
Educación Media incompleta	Educación superior completa universitaria
Educación media completa científico-humanista	Otro (especificar)

Usted es trabajador independiente debido a:	
Siempre quiso ser independiente	Continuó un negocio familiar
Se quedó sin trabajo y luego se acostumbró	No tuvo otra alternativa
Se aburrió de ser trabajador dependiente	Otro (especificar)

2.- Areas de importancia en la vida social para el entrevistado(a)

LEER AL ENTREVISTADO:

Las siguientes afirmaciones están destinadas a identificar cuales aspectos de la vida que serían importantes para Ud y cuáles no. La alternativa 1 equivale a "muy en desacuerdo", la 2 a "en desacuerdo", la 3 a "de acuerdo" y la 4 a "completamente de acuerdo"

Usted considera que					
1	Es una buena elección de vida trabajar de manera independiente	1	2	3	4
2	Su comunidad reconoce positivamente la actividad que usted desarrolla	1	2	3	4
3	La sociedad chilena valora positivamente el trabajo independiente	1	2	3	4
4	Las instituciones y organismos del Estado valoran positivamente el trabajo independiente	1	2	3	4
5	El trabajo independiente es una alternativa para tener un futuro mejor para usted y su familia	1	2	3	4
Respecto de la Educación, usted diría que es importante					
6	Tener mayor educación porque ello mejora la capacidad de manejar un negocio	1	2	3	4
7	Tener mayor educación porque ello aumenta las oportunidades en la vida	1	2	3	4
8	Acceder a la educación privada básica y media, pues es de mejor calidad que la educación pública	1	2	3	4
9	Acceder a la educación superior, indistintamente si es pública o privada	1	2	3	4
10	Acceder a la educación superior privada, pues es de mejor calidad que la educación superior pública	2	2	3	4
Respecto de la Capacitación laboral, usted diría que es importante					
11	Acceder a la capacitación laboral de manera gratuita	1	2	3	4
12	Disponer de recursos económicos para pagarse capacitación laboral de calidad	2	2	3	4
13	Organizarse para que el Estado entregue mayores oportunidades de capacitación	3	2	3	4
14	Organizarse para que el Estado entregue capacitación laboral gratuita	4	2	3	4
Respecto de la Salud, usted diría que es importante					
15	Acceder a la salud pública de manera gratuita	1	2	3	4
16	Disponer de recursos económicos para acceder a la salud privada	1	2	3	4
17	Organizarse para demandar mejor salud pública	2	2	3	4
18	Disponer de recursos económicos para cotizar en FONASA	1	2	3	4
Respecto de la vivienda, usted diría que es importante					
19	Acceder a la vivienda propia a través del Estado de manera gratuita o pagando lo menos posible	1	2	3	4
20	Acceder a la vivienda por sus propios medios económicos	1	2	3	4
21	Organizarse para pedir soluciones al Estado	2	2	3	4
Respecto de su situación económica, usted diría que es importante					
22	Aumentar sus ingresos solo a través de su negocio	1	2	3	4
23	Disponer de más bienes materiales para usted y su familia	1	2	3	4
24	Disponer de dinero para consumir lo que usted decida	1	2	3	4
Respecto de su negocio usted diría que es importante					
25	Aumentar su tamaño a través del tiempo y mantenerse en el mismo rubro	1	2	3	4
26	No es importante el negocio en sí, sino los ingresos que genera	1	2	3	4
27	Aumentar sus ingresos, aunque tenga que cambiarse de negocio	1	2	3	4
Respecto de la seguridad social, usted diría que es importante					
28	Tener una jubilación garantizada por el Estado	1	2	3	4
29	Ahorrar o invertir para asegurarse la vejez por su cuenta	1	2	3	4
30	Cotizar en una AFP para tener una jubilación	2	2	3	4
Respecto de su participación social, usted diría que es importante					
31	Participar en alguna organización comunitaria o junta de vecinos	1	2	3	4
32	Participar en un club deportivo	1	2	3	4
33	Votar en las elecciones	1	2	3	4
34	Participar en alguna organización gremial	1	2	3	4
35	Hacer respetar sus derechos como ciudadano	1	2	3	4
Considerando otras actividades, usted diría que es importante					
36	Realizar actividades recreativas, sociales, deportivas o culturales con su familia	1	2	3	4
37	Realizar actividades recreativas, sociales, deportivas o culturales con otras personas distintas a su familia	1	2	3	4
38	Asistir a espectáculos artísticos, culturales o deportivos	1	2	3	4

3.- Significación del microcrédito como elemento de inclusión al sistema económico

LEER AL ENTREVISTADO:

Las siguientes preguntas están destinadas a identificar los efectos esperados de la obtención de un crédito en su negocio

Cuando Ud. pidió el crédito esperaba que le ayudara positivamente a:

39	Mejorar y fortalecer su condición de independiente	1	2	3	4
40	Aumentar permanentemente sus ventas	1	2	3	4
41	Disminuir sus costos	1	2	3	4
42	Mejorar sus ganancias	1	2	3	4
43	Hacer crecer en tamaño su negocio	1	2	3	4
44	Disminuir el tiempo de trabajo que le dedica a su negocio	1	2	3	4
45	Mejorar sus condiciones de trabajo	1	2	3	4
46	Superar problemas económicos puntuales				
47	Mejorar la situación general de su negocio	1	2	3	4
48	Tener más clientes	1	2	3	4
49	Mejorar la confianza de las instituciones financieras en las potencialidades de su negocio	1	2	3	4
50	Demstrar su condición de buen pagador para que lo sigan apoyando con créditos	1	2	3	4
51	Acceder a más créditos para su negocio	1	2	3	4
52	Mejorar los ingresos familiares	1	2	3	4

4.- Significación del microcrédito como elemento de inclusión a otros sistemas funcionales

LEER AL ENTREVISTADO:

"Las siguientes preguntas están destinadas a identificar los efectos esperados de la obtención de un crédito en otros aspectos de su vida"

Como efecto adicional del microcrédito usted diría que en el mediano plazo contribuye a:

53	Acceder a capacitación laboral o asistencia técnica	1	2	3	4
54	Integrar a más personas a la actividad productiva	1	2	3	4
55	Acceder a nuevos créditos en un banco	1	2	3	4
56	Posibilitar que pudiera hacerse imposiciones previsionales	1	2	3	4
57	Ahorrar para el futuro	1	2	3	4
58	Lograr un mayor acceso de su familia a la salud	1	2	3	4
59	Dar una mejor educación a sus hijos	1	2	3	4
60	Acceder a una vivienda propia o mejorar las condiciones de su vivienda actual	1	2	3	4
61	Tener tiempo libre para participar en otras actividades	1	2	3	4
62	Comprar bienes y artefactos para el hogar	1	2	3	4
63	Mejorar la calidad de vida de su familia en general	1	2	3	4
64	Ser más reconocido entre sus pares que desarrollan la misma actividad	1	2	3	4
65	Obtener reconocimiento social en la comunidad en donde vive	1	2	3	4
66	Empeorar sus posibilidades si no puede pagarlo	1	2	3	4
67	No genera mayores efectos en otros aspectos de su vida	1	2	3	4

LEER A EL(LA) ENTREVISTADO(A):

"Muchas gracias por su tiempo y disposición"