



UNIVERSIDAD DE CHILE

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

**“EMPRENDER JUNTOS:
ANÁLISIS DEL IMPACTO DE UN PROGRAMA
DE EMPRENDIMIENTO PARA
MICROEMPRESARIOS”**

SEMINARIO PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL
MENCIÓN ECONOMÍA

AUTORES: FRANCISCA HENRÍQUEZ PRIETO
CLAUDIA VILLA SALINAS

PROFESORES GUIAS: JOSE MIGUEL BENAVENTE
JORGE KATZ

SANTIAGO, AGOSTO 2005

A mis Padres y eterna inspiración Danilo...

A Luis Alberto y Manuel...

AGRADECIMIENTOS

La siguiente Investigación no hubiese sido posible sin la ayuda de los Profesores Guía José Miguel Benavente y Jorge Katz, quienes siempre pusieron todo de su parte en pro de lograrla.

A Isa María Haid, por todo el tiempo, dedicación y preocupación demostrada en la gestión del trabajo en terreno. Velando siempre por la transparencia de este estudio y representando una motivación importante para las autoras.

Se agradece a la Fundación Para La Superación De La Pobreza, la entrega de herramientas para poder realizar el trabajo de campo. Especialmente a Ingrid Padópulos, por sus valiosos comentarios.

También se destaca el aporte de las Instituciones Aliadas al Programa Emprender Juntos, en establecer un contacto directo con los microempresarios participantes de éste; las cuales a través de sus coordinadores, Verónica Lillo, Vicaría de la Pastoral Social; Claudia Alday, World Vision; Claudia Martinez, Municipalidad de El Tabo; Paola Concha, Trabajo Para un Hermano, Huechuraba; Rosita Gutiérrez, Trabajo Para un Hermano, Peñalolén; Sergio Román, Municipalidad de San Ramón; y Gabriela Sepúlveda, Servicio País El Monte; ayudaron a realizar el levantamiento de los datos.

Por último agradecemos a todos y cada uno de los Microempresarios encuestados por su valiosa información, sin la cual esta investigación no hubiese existido.

INDICE	Página
RESÚMEN	1
INTRODUCCIÓN	2
DESCRIPCIÓN DE MICROEMPRESA	3
Definiciones y clasificaciones	3
Aspectos conceptuales de las microempresas	12
FALLAS DE MERCADO EN LAS MICROEMPRESAS	18
Asimetrías de información	18
Externalidades	18
REALIDAD DE LA MICROEMPRESA EN CHILE	24
PROGRAMA “EMPRENDER JUNTOS”	45
EVALUACIÓN DE IMPACTO “PROGRAMA EMPRENDER JUNTOS”	60
Metodología	60
Descripción de la muestra	67
Análisis de datos	68
Resultados	72
CONCLUSIONES	80
BIBLIOGRAFÍA	83
ANEXOS	87
Anexo 1: Comparación entre hombres y mujeres por categoría ocupacional	87
Anexo 2: Oferta de programas de apoyo a la microempresa	88
Anexo 3: Instrumento 2005	98
Anexo 4: Definición de Variables	104
Anexo 5: Porcentaje de microempresarios que presentaron cambios positivos	109
Anexo 6: Tablas de resultado estimaciones por variable	111

RESUMEN

La presente investigación pretende evaluar el impacto de un programa de emprendimiento para microempresarios llamado “Programa Emprender Juntos” (PEJ), sobre el ingreso familiar y otras variables de resultado económico en un conjunto de comunas de la Región Metropolitana. Este impacto se ha estimado sobre las variables elegidas, mediante la aplicación de un conjunto de técnicas econométricas, encontrándose que el programa impacta positiva y significativamente el ingreso familiar de los microempresarios beneficiarios. Dependiendo de la metodología empleada la magnitud de este impacto fluctúa entre \$104.727 y \$137.259; aunque al controlar por financiamiento y participación en otros programas de capacitación este impacto cae a \$62.865.

Los resultados muestran que además, un alto porcentaje de microempresarios declaran haber aumentado el nivel de conocimiento en factores empresariales; así también, se observa a un porcentaje importante realizando inversión y reparaciones en la casa.

Finalmente, la participación en el PEJ permite mejorar el nivel de ventas, utilidades, ingreso familiar per cápita y el tiempo dedicado al negocio, aunque la significancia estadística se observa en forma robusta solamente para este último aspecto. Ello da cuenta de la gran heterogeneidad en las realidades detrás de los microempresarios de esta región.

INTRODUCCIÓN

La microempresa es uno de los actores económicos que, tanto a nivel latinoamericano como chileno, ocupa una parte significativa de la fuerza de trabajo de la población económicamente activa.

Esto ha motivado la existencia de un conjunto de agentes preocupados de su crecimiento y sustentabilidad, tanto en capacitación como en financiamiento. En este sentido el rol que puede cumplir el Estado es de suma importancia para el buen funcionamiento de la microempresa.

En Chile existen instituciones y organizaciones, tanto públicas como privadas, preocupadas de la capacitación de microempresarios, las cuales buscan contribuir al desarrollo de sus ideas productivas. Es dentro de este marco, donde se enfoca la siguiente investigación; la que evalúa el impacto de uno de los tantos programas de apoyo a la microempresa: “Emprender Juntos”, dependiente de la Fundación para la Superación de la Pobreza.

La investigación está dividida en seis partes. Primero se mostrará una descripción de la microempresa, donde se encontrarán sus definiciones y aspectos conceptuales. Segundo, se analizarán las fallas de mercado que influyen en el desarrollo equitativo de las microempresas. Tercero, se dará a conocer el caso chileno mostrando, su realidad y características en el último período. Cuarto, se mostrará el programa a ser evaluado, “Emprender Juntos”, describiendo su modelo de intervención y objetivos. Quinto, se llevará a cabo la evaluación del impacto del programa, explicando la metodología, descripción de la muestra, análisis de datos y los resultados obtenidos. Sexto, se presentan las conclusiones de la investigación. Por último, se realizan algunas consideraciones finales.

DESCRIPCIÓN DE MICROEMPRESA

Definiciones y Clasificaciones

La microempresa esta compuesta por una variada gama de agentes, los cuales, común un todo, presentan muy pocas características comunes. En general se asocia microempresa a firmas muy pequeñas, de baja productividad, capital físico depreciado, deficiente infraestructura, etc; las cuales son dirigidas por individuos en situación de pobreza o desempleados, con un bajo nivel de capital humano.

Sin embargo, la microempresa a pesar de contar con un gran porcentaje de actores con algunas de estas características, también está compuesta por agentes con elevado nivel de capital humano, que dirigen firmas de alta productividad, capital físico de última generación, moderna infraestructura, etc. Ejemplos de microempresa con características como estas son: consultas de médicos, oficinas de abogados, microempresarios de producción artesanal sofisticada, algunos servicios de software, etc.

De esta manera, la microempresa al ser tan heterogénea se vuelve difícil de caracterizar, existiendo una amplia gama de posibles descripciones de ella. Así, al buscar una definición para microempresa, se debe en primer lugar considerar que una microempresa es una empresa de características especiales, principalmente en cuanto a su menor tamaño, medido según diferentes variables: volumen de venta, número de trabajadores, etc. En este sentido, para definir microempresa, lo básico es que exista una actividad productiva, de servicios, o comercial, la cual por su reducida escala, y por otras características particulares, es calificada de esta manera.

También se debe distinguir entre las definiciones operativas utilizadas para fines estadísticos o con el propósito de seleccionar beneficiarios para programas, y las definiciones conceptuales que tienen un carácter más descriptivo.

Entre las operativas, cabe mencionar que las distintas instituciones que interactúan con las microempresas utilizan definiciones levemente diferentes, no

obstante, existen algunos parámetros comunes a casi todas ellas. Entre estos parámetros se destacan principalmente cuatro:

- El número de empleados totales en la empresa, ya sean remunerados o no remunerados.
- Las ventas promedio de la empresa.
- El nivel de activo fijo de la empresa.
- La falta de especialización de tareas.

En función de estos cuatro parámetros, y de otros más particulares, las distintas instituciones determinan diferentes umbrales máximos para calificar a una empresa como microempresa. Por ejemplo, algunas exigen que el número de empleados sea menor que diez, mientras que otras exigen que sea menor que cinco, incluyéndose en todos los casos como microempresa a los trabajadores por cuenta propia.

Entre los parámetros menos comunes para definir a una microempresa, pero igualmente utilizados por algunas instituciones, se pueden mencionar los siguientes:

- Número de empleados asalariados en la empresa.
- Nivel de escolaridad del empresario.
- Grado de informalidad de la empresa (evaluando el nivel de informalidad ante el Servicio de Impuestos Internos, ante la Municipalidad, y ante la Dirección del Trabajo).
- Nivel de ingreso per cápita del hogar del empresario.
- Porcentaje que representan los ingresos de la empresa en el presupuesto familiar del empresario.

Para cada uno de estos parámetros se exigen también umbrales máximos, por ejemplo, en algunos casos se califica como microempresa a aquellas que tienen menos de tres empleados asalariados, a aquellas cuyo dueño tiene como máximo una educación media completa, o sólo a aquellas que son informales.

A continuación se mostrarán las definiciones operativas de microempresa para América latina y en particular para Chile. En nuestro país la más utilizada es la del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)

1. Definición del Banco Interamericano de Desarrollo

- Tienen como máximo diez empleados, tanto remunerados como no remunerados, incluyendo al propio microempresario y a los familiares que trabajen con él.
- Tienen activos fijos menores a US\$ 20.000 (aproximadamente UF 700).

2. Definición de la Organización Internacional del Trabajo

- Tienen como máximo diez empleados, tanto remunerados como no remunerados, incluyendo al propio microempresario y a los familiares que trabajen con él (en algunos casos el umbral de número de empleados se disminuye a cinco).
- El microempresario tiene una escolaridad menor a los doce años (es decir, tiene como máximo una educación media completa).
- No constituyen una sociedad completamente formal (es decir, presenta algún grado de informalidad en alguno de los distintos ámbitos considerados, ya sea ante el Servicio de Impuestos Internos, ante la Municipalidad, o ante la Dirección del Trabajo).

3. Definición del Programa de Empleo de América Latina

- Tienen como máximo diez empleados, tanto remunerados como no remunerados, incluyendo al propio microempresario y a los familiares que trabajen con él.
- El microempresario tiene como máximo una educación técnica o superior incompleta.

4. Definición del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)

- Tienen como máximo nueve empleados en total, tanto remunerados como no remunerados, incluyendo al propio microempresario y a los familiares que trabajen con él (para el caso de los programas de capacitación y asesoría, el umbral de número de empleados se disminuye a siete).
- En promedio tienen ventas mensuales menores a UF 200 (para el caso de los programas de capacitación y asesoría, el umbral de ventas mensuales se disminuye a UF 150).
- Tienen activos fijos menores a UF 500.

5. Definición del Ministerio de Planificación (MIDEPLAN) en base a la encuesta CASEN

- Son unipersonales (trabajadores por cuenta propia), o tienen como máximo nueve empleados incluido el microempresario (el umbral de número de empleados se disminuye a cinco para el caso de los sectores Comercio, Servicios, Transporte, y Almacenamiento).
- El trabajador por cuenta propia, o dueño de la empresa, tiene como máximo una educación técnica o superior incompleta.
- No pertenecen a los oficios de: clero, artistas, deportistas, ni servicio doméstico.

Adicionalmente, esta definición identifica al subconjunto de microempresas urbanas, mediante la exclusión de las ramas de actividad económica de agricultura, pesca y minería, excluyendo así a una variada gama de microempresarios como por ejemplo contratistas agrícolas o pesqueros, entre otros.

Complementariamente a los conceptos mencionados en el punto anterior, sobre las definiciones de microempresa, es posible definir distintos tipos de éstas, según cómo se presenten determinadas características en ellas. Estas tipologías son útiles

para identificar grupos particulares de microempresas, las que pueden tener realidades diferentes, enfrentar problemas distintos, y por lo tanto, requerir un acercamiento particular en lo referente a su estudio y a los servicios de apoyo que necesitan. Entre las tipologías de microempresas que se pueden construir, cabe mencionar las siguientes:

1.- Según volumen de ventas al mes

Se distinguen tres sectores, en los cuales, los dos primeros se caracterizan por los bajos ingresos de sus dueños.

Cuadro 1

Subsegmentos Microempresas	Características por Subsegmento
Subsistencia/Emergentes	a. Ventas hasta M\$ 500/mes b. Sectores de bajos Ingresos c. Necesidad de Acceso
Menor Escala	a. Ventas M\$ 500 a M\$1200/mes b. Sectores de Bajos Ingresos c. Patrimonio menor a UF 500 d. Necesidad de Consolidación
Mayor Escala	a. Ventas M\$ 1200 a M\$3000/mes b. Patrimonio sobre UF 500 c. Necesidad de Crecimiento

Fuente: Banco Estado. Seminario "Microcréditos Contra la Pobreza, Un Dialogo interdisciplinario"

El primero identifica su principal necesidad como el "acceso" al capital financiero para aumentar la producción y las ventas, ya que éste se ve limitado por múltiples factores; el segundo identifica su principal necesidad como la "consolidación" en el mercado en el cual participa y el tercero identifica su principal necesidad como el "crecimiento" hacia una rentabilidad mayor de su microempresa.

2.- Según retención de excedentes

Microempresa de Supervivencia: Unidades de negocio que empiezan por autoconsumirse y en poco tiempo terminan la inversión inicial.

Microempresa de Subsistencia: Unidades de negocio que alcanza a reponer la inversión efectuada, además de obtener los ingresos indispensables para remunerar el trabajo.

Microempresas en crecimiento (limitado): Unidades de negocio que, de manera gradual, llegan a capitalizar y ampliarse, constituyendo fuentes de ingresos y puestos de trabajo.

3.- Según rentabilidad¹ y escala de operación

Esta clasificación se construye a partir de dos variables; la primera, *rentabilidad* entendida como la relación entre ganancias y ventas (ingresos). Se consideran empresas de baja rentabilidad cuando la relación entre ganancia y ventas es menor del 10%, incluyendo rentabilidad negativa. La segunda variable utilizada es la *escala de operación*, se consideran las horas de trabajo mensuales, aproximadamente 240 horas de trabajo equivale a una jornada esforzada de un trabajador por cuenta propia, o el trabajo de éste con un ayudante. Por debajo de esta cifra, se supone que se tratan de alternativas de baja escala, mientras que a partir de ella se supone que se desarrollarían actividades de mayor escala. A continuación se presenta la tipología generada por estas dos variables.

¹Mac-clure (2001)

Microempresas Clasificadas Según Rentabilidad y Escala de Operación

Cuadro 2

	Alta Rentabilidad	Baja Rentabilidad
Alta escala de operación	Microempresas	Negocios
Baja escala de operación	Artesanado	Talleres de subsistencia

Fuente: MIDEPLAN (1998).

Esta tipología fue complementada con elementos cualitativos, lo cual permite nutrir esta caracterización con las siguientes dimensiones: *visión del negocio*, entendida como la presencia o ausencia de una lógica que orienta de manera racional y secuencial la gestión empresarial para el logro de una misión o proyecto; *tipo de gestión*, correspondiente al modo de iniciar y concretar las acciones en función del logro de un proyecto; *locus de control*, asociado a la percepción de causalidad y capacidad de control atribuida al éxito y fracaso del negocio; y *sociabilidad*, relacionada con la presencia de vínculos relevantes con el entorno, como por ejemplo, la red de microempresarios.

Bajo este marco, los distintos tipos de microempresa se caracterizan de la siguiente manera:

- Microempresas: son aquellas que presentan alta rentabilidad y alta escala con una visión estratégica del negocio², se distinguen como microempresarios con capacidad de aprovechar racionalmente las oportunidades, además presentan una alta confianza en sus propias capacidades. El éxito o fracaso de su negocio lo atribuyen a factores internos al sujeto como: capacidad de trabajo, perseverancia, experiencia, conocimiento, etc. De ello se desprende su percepción de que los factores que determinan el buen resultado del negocio son elementos controlables.

² Esta característica se hace difícil de testear en la realidad.

En cuanto a la sociabilidad, se identifican redes nucleares pequeñas, pero también redes extensas y diversas.

- El artesano: su unidad económica se identifica por la alta rentabilidad y baja escala. Su visión del negocio la asocia a ejercer el oficio, más que a un proyecto empresarial en sí. Los resultados del negocio, por ello, son más atribuibles a las condiciones externas que a factores internos, tales como competencia extranjera, crisis económica, etc.
- Los negocios: asociados a una alta escala y baja rentabilidad. La visión de negocio se concentra en mantenerse activo en el rubro. Poseen capacidades de aprovechar las oportunidades, resolver y tomar decisiones, pero sin un proyecto de negocio claro y definido.
- Los talleres de subsistencia: caracterizados por su baja rentabilidad y baja escala. En cuanto al proyecto de negocio, carecen de éste. Del mismo modo, su visión de negocio se identifica con la posibilidad de generar recursos para satisfacer las necesidades de consumo familiar.

Las microempresas no rentables son las que tienen mayor propensión al fracaso o a emigrar al sector asalariado en cuanto se les presenta la oportunidad. Sin embargo, las microempresas de subsistencia son versátiles para adecuarse a las crisis económicas, por ello representan la posibilidad transitoria de aliviar la pobreza, a pesar de su nula rentabilidad.

Al contrario, las microempresas rentables tienden a presentar menor predisposición a emigrar en tiempos de crisis y se concentran en su actividad; mientras que, dentro del grupo de unidades económicas rentables y de baja escala, *los artesanos* se caracterizan por tender a mantener los empleos existentes en tiempos de crisis.

Tipología de Microempresas

Cuadro 3

Visión de negocio	Tipo de gestión	Locus de control	Sociabilidad	Disposición al crédito
Microempresas rentables y de alta escala				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maximización ganancias 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estratégica lógica racional para la reproducción ampliada 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ En el individuo alta confianza en sí mismo y capacidades 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Redes nucleares pequeñas estratégicas ▪ Redes extensas diversas y extraterritoriales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Positiva ▪ Cuentan con cartera de prestamistas e instituciones crediticias.
Microempresas rentables baja escala (artesanos)				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El oficio ▪ Artesanos ▪ Comunidad 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reactiva. ▪ Prioridad a la calidad y baja escala. ▪ Reproducción simple. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ En el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Redes nucleares amplias y de apoyo. ▪ Redes extensas escasas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Negativa. ▪ Se prefieren préstamos informales.
Microempresa baja rentabilidad alta escala (negocios)				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mantenerse Económicamente Activo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aprovecha oportunidades ▪ Corto plazo Reproducción ampliada 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ En el individuo ▪ Alta confianza en sí mismo y capacidades 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Redes nucleares escasas. ▪ Redes extensas amplias y dispersas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Positiva ▪ Todo sirve para mantenerse activo.
Microempresa baja rentabilidad baja escala (talleres de subsistencia)				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Subsistir 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reproducción simple 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ En el individuo y su voluntad. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Redes Nucleares y extensas escasas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Positivo ▪ Todo sirve para el consumo

Fuente: Francisca Márquez en el seminario "Microcréditos Contra Pobreza, Un Diálogo Interdisciplinario" (2004).

Este enfoque permite caracterizar a los microempresarios, no sólo en términos de resultados económicos, sino también en términos antropológicos, y otorga una explicación de cómo el emprendedor enfoca su negocio y orienta su acción para la gestión. Además, explica los posibles resultados del negocio, los cuales tienen que ver tanto con las carencias de capital, capacidad técnica, entre otras; como con el fin y significado que el emprendedor le da a su unidad económica. Finalmente, posibilita

elaborar parámetros de éxito y fracaso del negocio según la proyección que le da el emprendedor, y reconocer que además del apoyo financiero o de capacitación, es necesario un cambio de visión del negocio.

Aspectos Conceptuales de las Microempresas

En esta parte se mostrará una breve revisión de diversos aspectos conceptuales que la bibliografía presenta en relación a las microempresas, se describirán características generales encontradas en las microempresas de América Latina y, en particular, de Chile y se discutirá la importancia económica de las microempresas en cuanto a la generación de empleo, eficiencia y distribución del ingreso.

Si bien las microempresas abarcan un conjunto de negocios con alto grado de heterogeneidad, es posible describirlas en función de ciertas características comunes:

- Según la aproximación tradicional latinoamericana, son organizaciones productivas de bajo rendimiento, maquinaria anticuada, infraestructura insuficiente e inadecuada, gestión conservadora y bajos salarios³.
- Son generalmente operadas por su dueño, sustentándose principalmente en sus habilidades, conocimiento y experiencia. De hecho, un porcentaje significativo de microempresas es unipersonal, debiendo el dueño asumir tanto las funciones productivas, como las administrativas, comerciales y gerenciales, implicando así una baja escala de producción y un bajo nivel de especialización del trabajo.
- En general tienen un bajo nivel de educacional formal, y tienen poca preparación para las actividades administrativas, comerciales y gerenciales. Además, las microempresas en su mayoría absorben fuerza laboral de baja

³ Existen excepciones como se vio anteriormente.

calificación, con pocas posibilidades de acceder al sector moderno de la economía.

- Usualmente se asocian a la informalidad, ya sea en relación al Servicio de Impuestos Internos, a la Municipalidad, o a la Dirección del Trabajo.
- Frecuentemente, trabajan para empresas más grandes, a través de subcontrataciones parciales de producción. Tienen poco poder de negociación.
- La mayoría de ellas tienen pocas posibilidades de convertirse en grandes empresas, de acceder al mercado de capitales o de transformarse en empresas exportadoras.
- Se diferencia de la pequeña empresa en cuanto a ámbitos de mercado y la disponibilidad de equipos y capital. A la vez, presentan ciertas similitudes en cuanto a las percepciones de la gestión del negocio.
- Presentan condiciones ineficientes en términos de abastecimiento de materias primas, comercialización, manejo contable y financiero.
- Surgen por una vocación de independencia y/o expectativas de generación de mayores ingresos, o también como alternativa a la cesantía
- En muchos casos existe una separación difusa entre las finanzas del hogar del microempresario y las finanzas de su negocio, puesto que existe una gran interconexión entre ambos (generalmente tienen uso de mano de obra familiar, y en la mayoría de los casos de manera no remunerada; es común el retiro de productos para el hogar; y en muchos casos, el negocio opera en el mismo hogar).
- El empleo generado por la microempresa es más bien precario, sin una adecuada protección social, sin contratos formales, bajas remuneraciones y

alta rotación laboral. Sus trabajadores corresponden a excedente de oferta de trabajo urbano, es decir, personas que no logran insertarse en ocupaciones bien remuneradas, la mayoría de las cuales corresponden al sector moderno.

- Existen diferencias en cuanto a las potencialidades de crecimiento y el efecto de los créditos entre las microempresas del sector comercio (baja potencialidad) y del sector industrial (alta potencialidad).
- El sector tradicionalmente más vulnerable, al interior de las microempresas, lo constituyen las mujeres dedicadas al comercio de bienes o servicios.
- Los microempresarios asalariados corresponden al sector industrial, mientras que los trabajadores por cuenta propia pertenecen principalmente al sector comercio y servicios. Por tanto, las microempresas del sector comercio no generan una gran cantidad de empleos asalariados, porque más que nada, corresponden a un modo familiar de producción.

Aun cuando la mayoría del empleo generado por las microempresas se caracteriza por ser informal y desprotegido en materia social, comúnmente se argumenta que éstas cumplen un rol importante en cuanto a la generación de empleos en la economía.

Así por ejemplo, en la mayoría de los países en desarrollo, las microempresas y las pequeñas empresas representan una parte importante de la fuerza laboral. Sin embargo, la importancia relativa de los pequeños productores varía significativamente entre países y dentro de un mismo país, a lo largo de sus etapas de desarrollo.

Estudios comparativos que incluyen datos sobre 34 países muestran patrones comunes en cuanto al proceso de industrialización y creación de empleo según el tamaño de las firmas. En los países de más bajo ingreso per cápita la mayoría del empleo es generado por la micro y pequeña empresa, mientras que en los países de

ingresos per cápita medio, la mediana empresa aumenta su participación relativa en el empleo⁴.

Así, en la mayoría de los países la tendencia hacia una mayor importancia de las grandes empresas en materia de empleo va de la mano con el crecimiento en el ingreso per cápita⁵.

Por otra parte, tradicionalmente se ha argumentado que las micro y pequeñas empresas se caracterizan por su mayor intensidad relativa en el uso de mano de obra, es decir, un mayor número de empleados por unidad de capital. Sin embargo, frente a dicha realidad, cabe preguntarse si es que lo anterior implica una mayor demanda de trabajo por parte de ellas, para un determinado nivel de producción, en comparación con el resto de las empresas. La evidencia sugiere que el tamaño de las empresas no es un buen indicador de la intensidad de uso de mano de obra, ya que un porcentaje no despreciable de micro y pequeñas empresas es intensivo en el uso de capital. Así, se observa que en general existe una mayor variación en la intensidad de uso de mano de obra entre empresas de distintos sectores económicos que al interior de un sector económico en particular.

En consecuencia, el hecho de que las micro y pequeñas empresas empleen a un alto porcentaje de la fuerza laboral en los países en desarrollo, responde más a la composición de la producción de dichos países, que a una mayor intensidad de uso de mano de obra por parte de las empresas de menor tamaño.

En la misma línea, otro argumento esgrimido en pro de las micro y pequeñas empresas, es su aparente mayor capacidad para crear empleos que el resto de las empresas. Al respecto, la evidencia sugiere que, si bien ellas tienen una gran dinámica en cuanto a la creación de empleos, también es cierto que presentan una alta destrucción de empleos. En otras palabras, aun cuando se caracterizan por una alta

⁴ Snodgrass y Biggs (1996).

⁵ La excepción a lo anterior la constituye principalmente Asia, en donde la distribución porcentual de las empresas en materia de empleo se ha mantenido relativamente constante. Ibid.

tasa de creación bruta de empleos, su tasa de creación neta de empleos es más bien baja.

Lo anterior se relaciona directamente con el hecho que en cada período un porcentaje importante de microempresas nace, pero al mismo tiempo otro porcentaje importante muere, por lo que la tasa de natalidad neta (nacidas menos muertas) de las microempresas es más bien similar al resto de las empresas⁶.

Con respecto a la calidad de los empleos generados por la microempresa, es posible afirmar que, aun cuando hay muchas excepciones, en general en los países en desarrollo los asalariados de las microempresas reciben un menor nivel de remuneraciones, un menor nivel de capacitación y una menor cantidad de oportunidades de desarrollo que el resto de los asalariados. Existe cierta evidencia para los países desarrollados que sugiere que esa brecha disminuye en la medida que los países crecen.

En cuanto a la relación entre la microempresa y la eficiencia, en países desarrollados la evidencia apunta a que la eficiencia, medida como productividad laboral o productividad total de los factores, no está correlacionada con el tamaño de las empresas, sino más bien con otro tipo de variables, tales como capacidad empresarial, acceso a tecnología, financiamiento, entre otras. En el caso de los países en desarrollo las empresas de menor tamaño en general se caracterizan por una menor productividad que las empresas medianas, controlando por otros factores.

Así también, se argumenta comúnmente que la flexibilidad del proceso productivo de las micro y pequeñas empresas permitiría una mayor adaptabilidad de éstas frente a cambios en las condiciones de la demanda de los consumidores, redundando en una mayor capacidad de innovación. Sin embargo, aun cuando es

⁶ Para el caso chileno, en el período 1990-1997, la tasa promedio de natalidad de las microempresas fue un 17% y para las medianas y grandes fue un 7.2%; por su parte la tasa de mortalidad para las primeras fue un 13.9% y para las segundas un 3.8%. Esto se traduce que para ambas su tasa promedio de natalidad neta en ese período fue de un 3.4%. La diferencia esta en que las microempresas presentaron una rotación significativamente mayor. Focus, (2001).

cierto que algunas microempresas se caracterizan por explotar “nichos” de mercado mediante productos innovadores, la contribución de esas innovaciones requiere recursos y tiempo para su desarrollo, lo cual implica que en promedio las empresas de mayor tamaño tienen mejor capacidad de innovación y de desarrollo de nuevos productos.

Los discursos de los programas de apoyo a la microempresa usualmente mencionan como argumento la contribución de las microempresas a una mejora en la distribución del ingreso. Esto, por cuanto es observable que los microempresarios y sus trabajadores, comúnmente tiene niveles de ingresos inferiores a la media. Sin embargo, los microempresarios y sus trabajadores no pertenecen necesariamente a los quintiles de ingresos más bajos. Por lo mismo, para justificar el apoyo a las microempresas como mecanismos de superación de la pobreza y de mejora en la distribución del ingreso habría que comparar dichas políticas con otras alternativas de política social en esa línea, como por ejemplo, transferencias directas y subsidios a la educación primaria.

FALLAS DE MERCADO EN LAS MICROEMPRESAS

Las fallas de mercado aparecen cuando no están dadas las condiciones para mercados perfectos, es decir, el mercado por alguna razón no es eficiente en la asignación de recursos, tornándose necesaria la intervención de agentes públicos. Existen muchos tipos de fallas de mercado que afectan a muchos mercados diferentes, estas son por ejemplo monopolio natural, bienes públicos, asimetrías de información, externalidades, bienes meritorios y no meritorios, entre otros.

En el marco de esta investigación analizaremos dos de ellas, particularmente relevantes para la microempresa: asimetrías de información y externalidades, explicadas a continuación.

Asimetrías de Información

Se está ante la presencia de asimetrías de información cuando dos agentes económicos poseen información desigual ante una negociación. Esto se da principalmente por los altos costos de transacción de acceso a la información. Así, cuando estos costos son bajos, las asimetrías de información tienden a desaparecer. Dentro de esta definición general, existen dos tipos específicos de asimetrías de información, las cuales se explican a continuación.

Selección Adversa: se refiere a las situaciones en las que un lado del mercado no puede observar el tipo o calidad de los bienes o servicios del otro lado (deudores buenos vs. malos).

Riesgo Moral: se refiere a situaciones donde un lado del mercado no puede observar lo que hace el otro (descuidar un automóvil cuando está asegurado no es observado por la compañía de seguros quien asume el riesgo).

Externalidades

Existen dos tipos: por el lado de la oferta y por el lado de la demanda. Se dice que existe una externalidad por el lado de la oferta, cuando las decisiones de una firma

o consumidor influyen en los costos o posibilidades de producción de otra firma. Del mismo modo, se dice que existe una externalidad por el lado de la demanda, si a un consumidor le afecta directamente la producción o consumo de otros. Esta influencia puede ser tanto negativa como positiva.

De esta manera, si analizamos tales distorsiones en el contexto del universo de microempresarios, se observa que ellas hacen que las microempresas sean mucho más vulnerables que el resto de las empresas; pero como se verá a continuación no todas las distorsiones necesariamente implican fallas de mercado, sino que algunas podrían ser características propias del sector microempresarial. Así mismo, no todas las distorsiones, que representan fallas de mercado, requieren de una intervención estatal⁷.

Para el caso de las asimetrías de información, la existencia de ellas determina que la mayoría de las microempresas no accedan a redes que les permitan vincularse con empresas de mayor tamaño o con sectores más dinámicos de la economía, quedando su ámbito de acción restringido en términos territoriales y económicos, teniendo como consecuencia, bajo poder de negociación, baja capacidad de aprovechar oportunidades de mercado, etc.

Los costos fijos asociados al acceso a información, sobre ciertos clientes y mercados, provocan un sesgo en contra de las microempresas; es el caso, por ejemplo, de información relevante para entrar en los mercados exportadores (como se mostrará más adelante, la información que tienen las microempresas en este sector es muy precaria).

Muchos autores plantean que el acceso limitado al mercado de capitales es la gran consecuencia de las fallas de mercado, las cuales truncan el surgimiento de las microempresas. En este caso, se argumenta que el Estado debería intervenir otorgando crédito, pero cuando esto sucede la autoridad no se hace cargo del

⁷ Coase plantea que si se logran reducir costos de transacción, las asimetrías de información y las externalidades tenderían a desaparecer.

problema de selección, ya que no evalúa bien a los participantes, ni tampoco exige garantías, generando, en el largo plazo, que gran parte de los créditos queden impagos⁸ (Riesgo Moral⁹).

En contraposición a lo anterior, otros autores plantean que el problema no radica en una falla de mercado, sino que se debe a las características propias del sector microempresarial, como baja escala de ventas y menor probabilidad de sobrevivir en el mercado, obligando así al sector financiero a exigir garantías, prestar a plazos cortos e incluso negar el crédito, con el fin de cubrirse del mayor riesgo que representan estas unidades de negocio.

De esta manera, se genera un reemplazo de empresas en pro de la eficiencia, ya que mueren aquellas ineficientes (no candidatas de crédito) y permanecen en el mercado las que si lo son. Sin este tipo de prácticas el mercado crediticio no podría funcionar.

Lo anterior se puede analizar también desde el punto de vista de la Selección adversa¹⁰, ya que el sector financiero no cuenta con la información necesaria para observar si el microempresario candidato a un crédito es buen o mal deudor, debiendo cobrarle una tasa mayor a la tasa media para cubrirse del riesgo, de esta manera, quedan fuera los buenos deudores, los cuales no están dispuestos a pagar un costo tan alto.

Este problema generado por las características de los microempresarios y/o por la selección adversa que enfrentan los bancos, tiene soluciones alternativas que harían más accesible el crédito.

Una de estas posibles soluciones es la de realizar políticas que incentiven a los bancos a captar buenos deudores, reduciéndose así la tasa de interés, como por

⁸ Durante los 80's CORFO perdió 555 millones de dólares, por créditos irrecuperables. Foxley (1998)

⁹ Benavente et al. (2005).

¹⁰ Benavente et al. (2005).

ejemplo, crear centrales de información sobre los microempresarios, hacer más eficientes las entidades encargadas de almacenar información (por ejemplo el Conservador de Bienes Raíces) y realizar cruces de información entre ellas; reunir la mayor cantidad de información y crear instrumentos capaces de evaluar a los microempresarios, pudiendo discriminar entre buenos y malos deudores, para no tener que incurrir en costos que, a la larga, hacen más caros los créditos.

Otra forma de reducir los costos asociados al crédito, sería disminuir las barreras a la entrada, eliminando los impuestos de timbre y estampilla, y la tasa de interés máxima convencional, cuyo valor es típicamente menor a la tasa de interés que refleja el verdadero costo asociado a este agente económico y, por lo tanto, lo margina del mercado financiero¹¹.

Todo lo anterior permitiría que el mercado del crédito se desarrollara mejor, traduciéndose en más créditos y mayor cobertura hacia los microempresarios, sin necesidad de una expresa presencia del Estado.

Sin embargo, existe un punto de vista alternativo, planteado por Sen, el cual hace referencia a lo que él llama el vector de funcionamientos (lo que una persona quiere hacer o ser), como por ejemplo el comer bien. Según este argumento, el Estado debiera proveer un nivel mínimo de funcionamientos, que le permita al individuo contar con una base de capacidades a la entrada (capital humano por ejemplo), con el fin de que éste pueda desenvolverse correctamente en el mercado, accediendo al crédito, a la información, etc.

Otra característica, asociada a la mayoría de los microempresarios, es el bajo nivel de capital humano con el que cuentan, por lo cual muchos de éstos quedan marginados del mercado del trabajo, ya que la demanda de trabajo no es capaz de absorber a la totalidad de individuos que presentan esta característica.

¹¹ Liberar las tasas de interés debiera ir acompañado de las anteriores recomendaciones, con el fin de mantener un proceso transparente.

El nivel óptimo de capital humano está determinado por la oferta y demanda de servicios educacionales y por las características propias de los individuos, asociadas a su capacidad de absorber los conocimientos ofrecidos por este mercado. Pero éste presenta externalidades, ya que la demanda privada por servicios educacionales es menor que el beneficio marginal social¹².

La presencia de esta externalidad positiva justifica la intervención de agentes privados y estatales. Así, estos organismos debieran proveer servicios educacionales a los individuos de bajo capital humano, a través de capacitación tanto general como específica. Los esfuerzos estatales al respecto se focalizan, por ejemplo, a través del Sence, el cual subsidia la capacitación en las empresas. El problema radica en que aproximadamente el 46%¹³ de las microempresas son informales y, por lo tanto, no pueden acceder a estos beneficios. De esta manera, la focalización estatal no es eficiente, ya que las grandes empresas, quienes tienen los recursos necesarios para capacitar a sus empleados se benefician de un subsidio, mientras las microempresas, quienes necesitan de estos recursos, no pueden acceder a ellos.

Es aquí donde se enmarca el Programa Emprender Juntos, el cual representa una capacitación de tipo general, a través de herramientas otorgadas a los microempresarios, para la mejor gestión de su negocio.

Complementariamente, el programa genera información tanto desde el mercado hacia los microempresarios, como desde éstos hacia el mercado. Lo cual permite corregir, en parte, las fallas de mercado asociadas a las asimetrías de información, como por ejemplo, acceso a redes, selección adversa y costos fijos de acceso a la información.

En otra dimensión, existen regulaciones que distorsionan los mercados, las cuales perjudican a los microempresarios. Por ejemplo, el proceso de formalización de

¹² El beneficio marginal social en este mercado representa la demanda social (un individuo no se beneficia únicamente de su propia educación, también lo hace de la educación de los demás, pero no existe disposición a pagar por este último beneficio)

¹³ Sercotec (2003).

las microempresas conlleva elevados costos, ya que requiere de una inversión inicial importante para conseguirla (sobre todo las microempresas del rubro alimenticio), generando incentivos que los llevan a permanecer en la informalidad. De esta manera, se podrían disminuir los requerimientos y/o otorgar plazos (o etapas) para lograrlos.

REALIDAD DE LA MICROEMPRESA EN CHILE¹⁴

La microempresa en nuestro país tiene varios años pero su crecimiento y participación en el mercado del trabajo se estima mucho menor que en Latinoamérica. Es a mediados de los años 80' cuando comienza a surgir una cierta conciencia sobre el mundo de la microempresa. El contexto en el que surgen estas unidades productivas es un fenómeno anticíclico, cuyos altos niveles de cesantía forzaron a muchos a buscar formas alternativas de empleo, como por ejemplo, después del golpe militar en el año 1973 y en la crisis económica de 1982.

Un dato interesante de conocer es que entre 1998 y 1999, cuando la economía chilena sufrió su única contracción en los últimos 15 años, el número de todos los tamaños de empresas disminuyó, excepto las microempresas, lo cual muestra que son un factor amortiguador importante del desempleo en períodos de crisis económicas y que se adaptan más rápidamente a los cambios del mercado.

El sector microempresarial fue responsable de la creación del 31% de los puestos de trabajo que la economía nacional generó entre 1990 y 1998. De los 926 mil empleos creados en este período, 286 mil corresponden a nuevas ocupaciones en el sector microempresarial¹⁵.

Un estudio realizado por el Programa de Economía del Trabajo (PET)¹⁶, donde participaron 611 microempresas urbanas de la Región Metropolitana, señala que un 63% de ellas aportan el 100% del ingreso del hogar.

Las empresas de menor tamaño, micro y pequeñas empresas, representan más del 97% de todas las unidades productivas legalmente constituidas en el país, emplean alrededor del 60% de los trabajadores chilenos y tienen una participación en las ventas totales cercanas al 12%.

¹⁴ Todos los datos no especificados con un pie de página pertenecen a "Fundes (2005)"

¹⁵ Valenzuela y Venegas (2001).

¹⁶ Centro Pet (2004).

En nuestro país existen aproximadamente 1.200.000 empresas formales e informales, representando alrededor de 1 cada 13 habitantes. Según el Servicio de Impuestos Internos, SII, en el año 2003 existían 697.513 empresas formales, que representan el 54% del total. Las empresas informales, se estiman en unas 550.000 y representan el 46%¹⁷.

A continuación se presenta la microempresa en nuestro país, según diferentes variables tales como: distribución en el total de empresas formales por tamaño, sector productivo y región, ventas anuales, exportaciones, estructura del empleo, dentro del cual se muestra la participación de la mujer; ingresos, educación, situación de pobreza, sistema de salud, acceso al crédito y activos fijos.

Distribución de Empresas Formales Según Tamaño, Sector Productivo y Región

El año 2003, existía un total de 697.513 empresas operando formalmente. Las microempresas formales que realizaron alguna operación durante el 2003 representaban el 81.56% (570.544), es decir, que venden hasta 2.400 UF al año (aprox. \$38 millones); las pequeñas empresas eran el 15.09% (105.524), con ventas anuales entre 2.401 y 25.000 UF; las medianas sólo representaban un 2.08% y las grandes representaban un 0.98% de las empresas formales.

En el período 1995-2003, la microempresa ha crecido un 31% en términos de número de empresa.

¹⁷ Sercotec (2003).

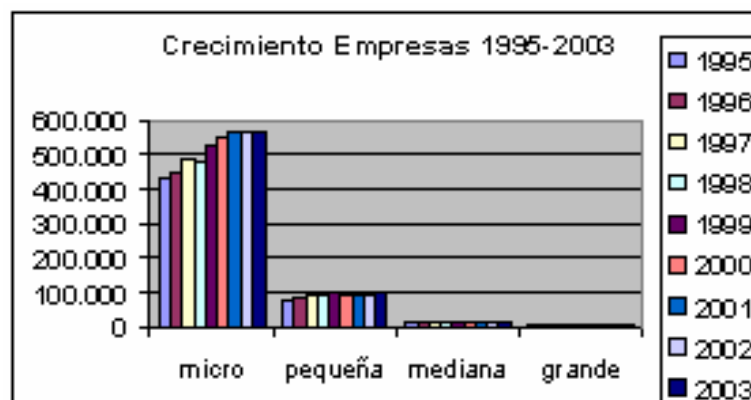
Distribución de Empresas Formales por Tamaño¹⁸ (Número de empresas y porcentajes)

Cuadro 4

Año	Micro		Pequeña		Mediana		Grande		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
1995	435.852	81,60	80.099	15,00	11.217	2,10	4.950	0,93	534.113	100
1996	451.652	81,23	84.953	15,28	12.005	2,16	5.389	0,97	555.995	100
1997	487.437	81,67	89.060	14,92	12.626	2,12	5.727	0,96	596.847	100
1998	474.605	80,77	91.452	15,56	13.345	2,27	6.224	1,06	587.624	100
1999	527.481	80,67	103.891	15,89	14.198	2,17	6.344	0,97	653.913	100
2000	552.125	83,77	85.873	13,03	13.098	1,99	5.966	0,91	659.062	100
2001	567.861	83,93	87.186	12,89	13.390	1,98	6.187	0,91	676.625	100
2002	569.836	83,54	89.872	13,18	13.833	2,03	6.546	0,96	682.089	100
2003	570.544	81,56	105.524	15,09	14.577	2,08	6.868	0,98	699.516	100
Total	4.637.393	82,14	817.910	14,49	118.289	2,10	54.201	0,96	5.645.784	100

Fuente: Elaboración propia en base a Fundes (2005).

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia en base a cuadro 6.

Las microempresas se pueden encontrar en todas las actividades productivas y económicas significativas del país, pero separando a las empresas por sector productivo y agrupándolas en cinco sectores, se observa que para el año 2003, la mayor concentración de microempresas se encontraba en el sector comercio con un 39%, seguida de otras actividades con un 24.6% (como silvicultura, pesca, minería y otras actividades) y en tercer lugar, se encuentra servicios con un 18.28%.

¹⁸ La clasificación de las empresas por tamaño se hace de acuerdo con el nivel de ventas anuales netas de IVA. - Microempresa: hasta 2.400 UF de ventas; Pequeñas: entre 2.401 UF y 25.000 UF de ventas; Mediana empresa: entre 25.001 UF y 100.000 UF de ventas; Gran empresa: más de 100.00 UF de ventas.

Para el total de empresas divididas por sector económico, comercio también es el sector productivo más importante y el sector industria el de menor concentración con una participación total de 7.45%.

Distribución de Empresas Formales por Sector Productivo (Número de empresas y porcentajes)

Cuadro 5

Sector	Micro		Pequeña		Mediana		Grande		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Agrícola	65.348	11,45	10.767	10,20	1.041	7,15	324	4,72	77.480	11,11
Industria	38.021	6,66	10.860	10,29	1.884	12,93	1.221	17,78	51.986	7,45
Comercio	222.563	39,01	30.770	29,16	4.760	32,68	2.151	31,32	260.244	37,31
Servicios	104.272	18,28	24.809	23,51	3.594	24,67	1.681	24,48	134.356	19,26
Otros	140.340	24,60	28.318	26,84	3.288	22,57	1.491	21,71	173.437	24,87
Total	570.544	100,00	105.524	100,00	14.567	100,00	6.868	100,00	697.503	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a Fundes (2005).

Si se realiza una comparación con la información de hace diez años atrás, se puede observar la disminución de la participación en los sectores agrícolas, industrial y de servicios personales dentro del total de empresas. En el caso del sector industrial la caída proviene principalmente del subsector de manufacturas de textiles, vestuario y cuero. Por otro lado el sector comercio, transporte, servicios prestados a empresas y construcción han presentado un fuerte crecimiento, mostrando éstas últimas una mayor productividad relativa que las primeras.

Las microempresas se encuentran distribuidas proporcionalmente a lo largo de todo el país, no así las grandes empresas, las cuales se concentran en el área metropolitana. Esto puede representar un factor relevante de equidad regional. El 73% del total de empresas grandes está establecido en la Región Metropolitana y más del 60% de las microempresas están ubicadas en regiones, siendo las regiones metropolitana, quinta y octava las con mayor participación y las regiones del extremo sur las que tienen una menor cantidad de microempresas respecto al país.

Número de Empresas por Región (Año 2003)

Cuadro 6

Región	Micro		Pequeña		Mediana		Grande		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Metropolitana	215.487	37,77	53.819	51,00	9.042	62,03	5.001	72,82	283.349	40,62
VIII	60.977	10,69	9.959	9,44	1.066	7,31	344	5,01	72.346	10,37
V	59.070	10,35	10.153	9,62	1.035	7,10	321	4,67	70.579	10,12
VII	40.839	7,16	4.968	4,71	466	3,20	147	2,14	46.420	6,66
X	38.695	6,78	6.414	6,08	624	4,28	255	3,71	45.988	6,59
VI	30.700	5,38	4.283	4,06	444	3,05	157	2,29	35.584	5,10
IX	29.392	5,15	4.006	3,80	395	2,71	106	1,54	33.899	4,86
Otras regiones	95.384	16,72	11.922	11,30	1.505	10,32	537	7,82	109.348	15,68
Total	570.544	100,00	105.524	100,00	14.577	100,00	6.868	100,00	697.513	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a Fundes (2005).

Ventas Anuales por Tamaño y Sectores Productivos

La distribución de las ventas por tamaño de empresa muestra lo opuesto a la distribución por tamaño, anteriormente vista. En efecto, del total de las ventas registradas durante el año 2003, las microempresas alcanzan un valor de 3.4%. Estas cifras son menores a las registradas durante el año 1955 donde la participación de la microempresa es de un 4.1%.

En el período 1995-2003, la microempresa ha crecido un 53% en términos de ventas.

Ventas Anuales por Tamaño de Empresa
(En miles de millones de pesos del año 2003)

Cuadro 7

Año	Micro		Pequeña		Mediana		Grande		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
1995	2.980	4,10	8.617	11,86	7.959	10,95	53.116	73,09	72.672	100
1996	3.192	3,74	9.313	10,93	8.679	10,18	64.059	75,15	85.243	100
1997	3.424	3,71	9.836	10,67	9.192	9,97	69.722	75,64	92.174	100
1998	3.428	3,50	10.335	10,57	9.941	10,16	74.110	75,77	97.814	100
1999	4.386	4,21	12.457	11,97	11.142	10,71	76.087	73,11	104.072	100
2000	3.407	3,41	10.534	10,55	10.263	10,28	75.667	75,76	99.871	100
2001	3.486	3,07	10.780	9,50	10.581	9,33	88.594	78,10	113.441	100
2002	3.541	2,89	11.056	9,03	10.944	8,94	96.914	79,14	122.455	100
2003	4.557	3,39	12.793	9,52	11.766	8,75	105.323	78,34	134.439	100
Total	32.401	3,51	95.721	10,38	90.467	9,81	703.592	76,30	922.181	100

Fuente: Elaboración propia en base a Fundes (2005).

Para la microempresa el sector de mayor ventas es comercio con un 34%, seguido por otros servicios con un 28.34% (como silvicultura, pesca, minería y otras actividades). Una mirada más dinámica muestra que desde el año 1995 al año 2003 se produce una disminución relativa de las ventas para las microempresas en los sectores agrícola (11.2% en 1995 y 10.16% en el año 2003) y comercio (36.5% en 1995 y 34.17 en 2003), en cambio la participación en el sector servicios aumenta desde un 17% a un 19.95% para el mismo período.

Ventas Empresas Según Grandes Sectores
(En miles de millones de pesos del año 2003)

Cuadro 8

Sector	Micro		Pequeña		Mediana		Grande		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Agrícola	463	10,16	1.246	9,74	815	6,93	2.622	2,49	5.146	3,83
Industria	336	7,37	1.428	11,16	1.541	13,10	20.104	19,09	23.409	17,41
Comercio	1.557	34,17	3.772	29,49	3.948	33,56	25.884	24,58	35.161	26,16
Servicios	909	19,95	3.007	23,51	2.877	24,46	28.367	26,93	35.160	26,15
Otros	1.291	28,34	3.338	26,10	2.583	21,96	28.344	26,91	35.556	26,45
Total	4.556	100,00	12.791	100,00	11.764	100,00	105.321	100,00	134.432	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a Fundes (2005).

En base a lo anterior podemos decir que las microempresas, si bien concentran una mayor participación en términos de su número, sus ventas relativas son bastantes

bajas que sus pares más grandes. Es decir, cerca de 256 mil empresas en Chile vende anualmente el equivalente para pagar el sueldo mínimo de una sola persona.

Exportaciones

La probabilidad de que una firma exporte cae en forma sistemática conforme al tamaño de la empresa, coincidente con los argumentos de escala mínima y costos de entrada presente en los mercados internacionales. Para analizar las exportaciones solo se encuentran disponibles los datos de la micro y pequeña empresa en su conjunto, llamada MIPE por lo tanto se mostrarán los datos con esa característica.

Número de Exportadores y Monto Exportado (En miles de millones de pesos del año 2003)

Cuadro 9

Año	Mipe		Mediana		Grande		Total	
	Número	Millones	Número	Millones	Número	Millones	Número	Millones
1995	2.094	162.421	1.242	350.948	1.660	8.994.846	4.996	9.508.215
1996	2.002	201.308	1.286	332.620	1.743	8.641.125	5.031	9.175.053
1997	1.978	237.000	1.287	303.138	1.832	9.434.842	5.097	9.974.980
1999	2.057	166.400	1.372	330.932	1.866	8.836.223	5.295	9.333.555
2000	1.993	188.707	1.336	335.755	1.766	10.352.516	5.095	10.876.978
2001	2.090	152.896	1.366	354.143	1.864	9.959.787	5.320	10.466.826
2002	2.131	145.359	1.362	328.641	1.954	9.914.027	5.447	10.388.027
2003	2.226	158.925	1.454	311.036	2.039	11.532.573	5.719	12.002.534
Total	16.571	1.413.016	10.705	2.647.213	14.724	77.665.939	42.000	81.726.168

Fuente: Elaboración propia en base a Fundes (2005).

Las grandes empresas representan cerca del 95% del total de exportaciones registradas para el país durante el 2003. El resto se reparte entre las otras categorías de empresas, donde la participación de las micro y pequeña empresa llega al 1.9% y la diferencia restante corresponde a medianas empresas. En promedio, las empresas grandes exportan 78 veces más en valor que las MIPE y 26 veces más que las medianas. De igual forma estas últimas exportan en promedio 3 veces más que las empresas MIPE.

En términos de dinámica exportadora, se observa que la empresa grande es la única que, en promedio, ha crecido en exportaciones entre los años 1995 y 2003, mientras las exportaciones anuales de la empresa mediana y Mipe decrecen.

En la Región Metropolitana las MIPE representan sólo un 1% del monto exportado, mientras que la gran empresa representa un 97%.

En los últimos nueve años la microempresa exportadora ha crecido un 8% en términos de número de empresas, es decir se pasa de 557 empresas a 600 empresas en el año 2003. Sin embargo, respecto del monto exportado se aprecia una disminución de 31,351 millones de pesos el año 1995 a \$20,137 millones de pesos el 2003¹⁹. Lo que equivale a una disminución del 36% en el monto exportado.

**Principales Productos Exportados por la MIPE
(En porcentaje respecto al monto total exportado cada año)**

Cuadro 10

Productos	2000	2003
Vinos con denominación de origen	0,12	0,80
Uvas	0,23	0,78
Lana esquilada sucia o lavada en vivo	0,36	0,66
Exportaciones de servicios	0,11	0,59
Los demás vinos y mostos de uva	0,17	0,30
Los demás pescados congelados	0,06	0,27
Manzanas frescas	0,35	0,25
Demás pescados secos, incluso salado	0,06	0,23
Pasas	0,06	0,21
Ajos frescos o refrigerados	0,08	0,20
Cebollas frescas o refrigeradas	0,11	0,19
Madera aserrada o debastada	0,06	0,19
total	1,17	4,67

Fuente: Elaboración propia en base a Fundes (2005).

Para la microempresa la dispersión de productos es muy grande. Entre los doce principales productos (ninguno supera 1% en monto), destacan especialmente los vinos con denominación de origen, las uvas frescas, la lana esquilada y las exportaciones de servicios. Por otro lado, el vino es el que ha experimentado el mayor crecimiento en el periodo.

¹⁹ En millones de pesos del año 2003.

Estructura del Empleo y Participación de la Mujer

En el año 2003, la población económicamente activa (PEA) corresponde a un total de 11,53 millones de personas la cual ha crecido en un 16% entre los años 1994 y 2003. En tanto la fuerza de trabajo alcanza a los 6,12 millones de personas la que ha crecido durante el mismo periodo en un 10%. La diferencial entre ambas tasas de crecimiento puede explicarse tanto por el aumento de años de escolaridad que ha vivido el país, lo cual hace que la incorporación al mundo del trabajo se retarde; como por un aumento de las jubilaciones anticipadas. Así la participación laboral, que en 1994 era de 56% (fuerza de trabajo/PEA), baja a un 53% el año 2003.²⁰

Del total de empleados, más de la mitad se encuentra ocupado en la categoría empleado privado, esta proporción se incrementa al 70% cuando la categoría de Otros empleos es sacada del análisis. Un 20% se desempeña como trabajador por cuenta propia, esta proporción llega al 25% aproximadamente cuando no se considera Otros empleos (considera empleado u obrero de instituciones y empresas públicas, servicio doméstico puertas adentro y afuera y Fuerzas Armadas y de Orden). Además, la categoría de patrones o empleadores (POE) alcanza un total aproximado de 4% en la serie.

El trabajador por cuenta propia muestra un comportamiento más bien estable en la serie (crece 13%), explicado especialmente por el aumento entre los años 2000 y 2003 (11%). El patrón o empleador creció en el periodo un 18,5%, explicado principalmente por la variación 1996 - 2000 (15%). De tal manera, que la probable reacción de emprender frente al desempleo parece corresponder a una iniciativa más grupal que individual.

La Encuesta Casen 2003, por primera vez realizó un cruce especial entre la categoría ocupacional y la entrega de boletas a honorarios. Al observar sus resultados para las categorías TCP y POE de MIPE, se encuentra que un 7% de ellos responden entregarla o no saber si lo hacen, este dato implicaría reducir el TCP del 2003 en cerca

²⁰ Casen, 2003.

de 84.000 personas, asignadas principalmente a la categoría microempresa unipersonal.

Estructura del Empleo por Categoría Ocupacional (1996- 2003)

Cuadro 11

Categoría	1.996		2.000		2.003	
	Nº personas	(%)	Nº personas	(%)	Nº personas	(%)
Patrón o Empleador (POE)	194.971	3,70	224.688	4,12	230.998	3,88
Trabajador por Cuenta Propia (TCP)	1.074.126	20,34	1.089.190	20,00	1.214.923	20,40
Empleado en empresa Privada	3.118.460	59,07	3.073.502	56,45	3.420.596	57,43
Familiar no remunerado	68.025	1,29	80.786	1,48	86.110	1,45
Otros empleos	823.779	15,60	977.802	17,95	1.003.326	16,84
Total	5.279.361	100,00	5.445.968	100,00	5.955.953	100,00

Fuente: MIDEPLAN.

Los trabajadores por cuenta propia y los patrones o empleadores son en su mayoría microempresarios, así como también los familiares no remunerados pertenecen a la microempresa; en cambio, el empleo en empresa privada se concentra en las grandes empresas.

Estructura de la Ocupación por Tamaño de Empresa (Año 2003)

Cuadro 12

Tamaño	TCP		POE		Empleo Privado		Familiar no remunerado		Otros Empleos		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Microempresa	1.200.640	98,82	174.044	75,34	818.351	23,92	82.997	96,38	390.191	38,89	2.666.223	44,77
Pequeña	-	-	39.329	17,03	781.992	22,86	1.424	1,65	94.693	9,44	917.438	15,40
Mediana	-	-	6.964	3,01	593.823	17,36	-	-	86.225	8,59	687.012	11,53
Grande	-	-	3.691	1,60	930.073	27,19	94	0,11	378.312	37,71	1.312.170	22,03
No Sabe	14.283	1,18	6.970	3,02	296.357	8,66	1.595	1,85	53.905	5,37	373.110	6,26
Total	1.214.923	100,00	230.998	100,00	3.420.596	100,00	86.110	100,00	1.003.326	100,00	5.955.953	100,00

Fuente: MIDEPLAN.

Si se considera el empleo a nivel regional, se obtiene que en todas las regiones la mayor proporción de ocupados se desempeña en microempresa.

Durante el año 2003 más del 60% de los ocupados se desempeñaban principalmente como trabajador por cuenta propia o bien como empleado en empresas pequeñas de entre 2 y 5 trabajadores; también una gran parte de los empresarios,

correspondientes al 92% del total de patrones o empleadores, son dueños de microempresas.

En los cuadros anteriores se debe tener consideración que las empresas referidas no necesariamente están registradas en el SII y por tanto podrían existir entidades informales. Por ejemplo, un estudio de Focus²¹, sobre 34 comunas del Gran Santiago, muestra que un 42% de las microempresas son informales. Si se aplica esta tendencia al universo, significaría que si hay alrededor de 533.479 microempresas formales, habría otras 390.000 informales, lo que entrega un total de 923.000 microempresas.

La participación de la mujer en el mundo microempresarial es elevada²² convirtiéndola en un actor social relevante de la actividad económica²³. Las oportunidades de inserción de las mujeres al sector microempresarial generan beneficios para ellas y sus familias y no sólo de tipo económico. En muchos casos involucran un proceso de desarrollo de su capital humano y social, expresado en el aumento de la autoestima, mayor autonomía y control de sus vidas en las esferas social, personal y económica.

La creación de microempresas por parte de mujeres ha contribuido al aumento del empleo en el sector y muestra un importante crecimiento a lo largo del último decenio. A pesar de este aumento, las condiciones de inserción son mucho más difíciles que para los hombres ya que existe un grado de discriminación mayor y cuentan con niveles educacionales más bajos que ellos.

Otros obstáculos que enfrenta la microempresa femenina son la mayor dificultad para aumentar el nivel de acumulación del capital, el menor acceso de recursos, la menor disponibilidad de tiempo por tareas domésticas, como por ejemplo

²¹ Focus (2001).

²² La creación de microempresas por parte de las mujeres ha llegado a superar varias veces la tasa de aumento de las microempresas dirigidas por hombres. Guzmán et al. (1999).

²³ Valenzuela (2004).

el cuidado de niños y personas de la tercera edad; la menor capacidad de contratación y mayor dependencia del trabajo de familiares no remunerados.

Se observa que las mujeres comparadas con los hombres por categoría ocupacional para el año 2003.²⁴

- Obtienen menos ingresos que los hombres. Representan un 63.4% del ingreso de los hombres si son patronas o empleadoras (POE), y un 67.8% si son trabajadoras por cuenta propia (TCP).
- Tienen un año menos de edad en la categoría Trabajadores por Cuenta Propia (TCP), dos años menos que los hombres en la categoría Patrón o Empleador (POE) y dos años menos que los hombres en la categoría empleado dependiente.
- Tienen un año más de escolaridad en la categoría TCP, posiblemente explicado por la entrada anticipada de los hombres, e igual número de años que éstos en la categoría POE y dos años más de escolaridad en empleado dependiente.
- Del total de las mujeres, el 15% son jefes de hogar en la categoría TCP, el 11% en la categoría POE y el 14% en la categoría empleado dependiente. Versus el 84%, 89% y 86% de los hombres en cada categoría.
- Tienen tres años menos de antigüedad laboral que los hombres en POE, y TCP.
- Las mujeres POE trabajan dos horas menos que los hombres, las TCP seis horas menos y las empleadas dependientes cuatro horas menos, por semana.

²⁴ Ver Anexo 1 con tablas y valores correspondientes. En base a Casen 2003.

Tomando en cuenta los datos que CASEN 2003 entrega por sexo, es posible observar un aumento de la participación total de la mujer microempresaria durante los últimos nueve años, desde un total de 257.894 en 1994, hasta 347.139 mujeres en el 2003. Ello representa un aumento porcentual de 35%, el cual es superior al aumento del total de microempresarios que creció un 22%.

Donde se encuentran mayormente empleadas las mujeres es en el sector privado (68,8%). Luego, se encuentran las trabajadoras por cuenta propia (26,8%) y muy pocas pertenecen a la categoría patrón o empleador (4,5%).

Participación de Microempresarios por Rama de Actividad y Sexo (1994-2003, en %)

Cuadro 13

Rama de actividad	MICROEMPRESA (TCP)						MICROEMPRESA (2-9)					
	1994		2000		2003		1994		2000		2003	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Agricultura	0,00	14,07	3,83	21,27	4,10	19	2,59	17,29	4,01	16,2	3,99	13,75
Minería	0,00	5,42	0,05	0,59	0,03	0,41	0,0	0,26	0,00	0,15	0,00	0,85
Manufactura	0,00	10,84	16,86	9,22	17,84	10,05	13,63	16,41	17,34	13,92	9,97	17,67
Electricidad	0,00	0,00	0,01	0,18	0,04	0,12	0,0	0,34	0,23	0,52	0,00	0,34
Construcción	0,00	1,05	0,79	14,64	0,92	16,81	0,83	6,99	1,21	7,86	1,21	10,62
Comercio	84,52	27,84	45,44	19,83	45,84	20,23	39,56	32,23	47,35	25,29	45,15	26,73
Transporte y comunicación	2,15	4,82	2,25	15,1	2,43	15,15	2,54	7,96	3,85	8,16	5,98	7,94
Establecimientos financieros	0,00	0,00	4,34	3,91	3,74	4,23	8,2	6,75	9,31	14,87	14,99	10,08
Servicios comunales y sociales	13,33	35,97	26,17	15,09	25,02	13,89	30,75	11,09	16,62	12,45	18,70	12,01
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Fundes (2005).

- El Comercio es la principal actividad en la que las mujeres se concentran. Esta concentración bordea el 45%, para el año 2003.
- La mayor expansión sectorial de la participación de las mujeres microempresarias, se registra en el sector Servicios Comunales y Sociales, el cual se posiciona claramente como el sector con la segunda importancia en términos de empleo femenino. En éste, su participación alcanza, a un 18.7% de su población.
- El sector de la Manufactura, concentra al 18% de las mujeres en la categoría TCP y a un 9.97% de las mujeres en la categoría microempresa con 2 a 9

personas, constituyéndose en la tercera rama de mayor concentración. En este sector se observa un crecimiento de la participación de ambos sexos, en el período 1994-2003.

- Por último, en la rama Agrícola, se destaca el aumento sostenido de la participación de la mujer empresaria, cuyas tasas de crecimiento representan un 86% para la categoría TCP.
- En cuanto al sector Transportes y Comunicaciones, también se observa una creciente participación de la mujer microempresaria en todas sus categorías.

Ingresos

La calidad de la mano de obra y el retorno de ésta, es un factor importante asociado a las empresas, es así como una manera fundamental de analizar ingresos es mediante la descomposición de salarios, medidos en salarios mínimo (SM)²⁵.

Ingresos Ocupados en la Microempresa Según Categoría Ocupacional (1996-2003, en %)

Cuadro 14

Tramos de ingreso	TCP		POE		Empleado		Otros empleos		Total	
	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Menos de 1 SM	11,00	19,20	0,70	1,70	15,50	25,30	40,80	44,10	17,40	23,80
1 y menos de 2 SM	21,70	23,40	2,80	4,30	49,70	56,20	38,30	46,50	34,50	36,20
2 y menos de 3 SM	16,00	21,10	4,80	8,40	17,80	10,70	12,40	7,50	15,50	14,80
3 y Hasta 4 SM	17,90	11,70	9,70	7,80	7,90	3,90	4,40	1,20	11,20	7,30
4 SM y más	33,40	24,60	82,20	77,80	9,10	3,90	4,10	0,70	21,40	17,90
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a Fundes (2005).

Entre el año 1996 y 2003, la mayor concentración de empleos se produce en el rango de las personas que ganan menos de dos salarios mínimos. Este porcentaje se ha elevado en el tiempo de un 51.9% en 1996 a un 60% para el 2003.

Las microempresas son intensivas en mano de obra, lo que se traduce que para un mismo nivel de capital necesita más trabajadores que otras empresas, pero esta

²⁵ En pesos de cada año, 1 SM = \$41.720 (94); 52.400 (96); 64.400 (98); 80.000 (2000) y 92.518 (2003).

mano de obra es muy poco calificada y de baja remuneración, en su mayoría, pertenecen al segmento de trabajadores por cuenta propia y empleados los que se ubican en este rango, ya que el segmento de patrón o empleador declara percibir, en un 82.2%, cuatro salarios mínimos.

Situación de Pobreza

Entre el 1996 y 2003 hubo en general un mejoramiento de la situación de pobreza²⁶ para todas las categorías ocupacionales. Además en todos los casos y para cada una de las categorías de personas empleadas en microempresas, la tasa de pobreza es menor en mujeres que en hombres. Con esto se podría demostrar que el desarrollo de actividades microempresariales puede ser un elemento clave para mantener por sobre la línea de la pobreza a las familias vinculadas a ellas.

Las categorías que han mostrado un mayor avance son los empleados privados y los familiares no remunerados, desde un 78.5% pasó a un 84.3% en el rango de no pobre para los primeros, y desde un 83.3% pasó a un 90.1% en el mismo rango para los segundos, siendo más importante el aumento del primer grupo por tener nueve veces más personas que el segundo grupo.

Situación de Pobreza en la Microempresa (Año 2003)

Cuadro 15

Situación de Pobreza	TCP		POE		Empleado privado		Familiar No Remunerado		TOTAL	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Indigente	26.238	2,19	630	0,36	21.478	2,62	2.955	3,56	51.301	2,25
Pobre	80.233	6,68	1.004	0,58	107.232	13,10	5.264	6,34	193.733	8,51
No pobre	1.094.169	91,13	172.410	99,06	689.636	84,27	74.778	90,10	2.030.993	89,23
Total	1.200.640	100,00	174.044	100,00	818.346	100,00	82.997	100,00	2.276.027	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a Fundes (2005).

²⁶ Se considera como no pobre al grupo de personas que conjuntamente con su grupo familiar se sitúa por sobre la "línea de pobreza", siendo ésta última de \$40.562 por persona al mes en zonas urbanas y \$27.349 en zonas rurales (2003).

Nivel Educativo

Al hablar del nivel educativo de los microempresarios, los datos obtenidos se encuentran en conjunto para el grupo de personas pertenecientes a las microempresas y pequeñas empresas, por lo tanto se hablará de la MIPE.

Entre 1996 y el 2003 el grado de educación entre los integrantes de la Mipe tuvo un significativo aumento, es así como la educación media crece en este período desde un 25.8% a un 29.7% y la educación completa e incompleta crece desde 16.4% a 19%. El aumento se ve reflejado en todas las categorías ocupacionales pero el grupo trabajador por cuenta propia es el que refleja un mayor aumento en la educación superior desde 9.6% a 13.7%

Educación en la Mipe Según Categoría Educativa (Año 2003)

Cuadro 16

Nivel Educativo	TCP		POE		Empleado		TOTAL	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Sin educación formal	29.811	2,50	810	0,40	20.563	1,30	51.184	1,70
Básica incompleta	263531	21,90	16619	7,80	247632	15,50	527782	17,50
Básica completa	180.487	15,00	13.419	6,30	196.587	12,30	390.493	13,00
Media incompleta	250.280	20,80	28.158	13,20	289.217	18,10	567.655	18,80
Media completa	307.607	25,60	57.794	27,10	529.856	33,10	895.257	29,70
Superior incompleta	63.710	5,30	27.069	12,70	112.342	7,00	203.121	6,70
Superior completa	100.589	8,40	69.311	32,50	199.723	12,50	369.623	12,30
Sin datos	4.625	0,40	193	0,10	4.423	0,30	9.241	0,30
TOTAL	1.200.640	100,00	213.373	100,00	1.600.343	100,00	3.014.356	100,00

Fuente: MIDEPLAN.

La categoría ocupacional patrón o empleador representa los más altos niveles de educación obteniendo un 45.2% de educación superior y la categoría trabajador por cuenta propia representa los más bajos niveles de educación obteniendo un 24.4% de educación incompleta y sin educación.

Sistema de Salud

En el período 1996-2003 se puede decir, con respecto al sistema de salud de los microempresarios, que ha aumentado el nivel de indigentes (respecto del número tarjetas de indigencia entregadas por el sistema de salud público) de un 26.6% a un 33.9%, esto se ve explicado por el aumento que tienen los trabajadores por cuenta propia dentro del grupo, que crecen desde un 34.4% a un 42.4% (lo que representa casi 150 mil personas). Los empleados privados disminuyen su participación del sistema de Isapres desde un 22.7% en 1996 hasta un 9.2% en 2003, lo que se ve reflejado tanto en el aumento de indigencia como de la atención por sistema público.

Sistema de Salud en la Microempresa (Año 2003)

Cuadro 17

Sistema de Salud	TCP		POE		Empleado		Familiar No		TOTAL	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Indigente	508.845	42,38	17.514	10,06	211.327	25,82	35.338	42,58	773.024	33,96
Sistema Público	376.105	31,33	67.287	38,66	420.736	51,41	26.564	32,01	890.692	39,13
Isapres	82.449	6,87	49.570	28,48	75.189	9,19	5.048	6,08	212.256	9,33
Particular	201.902	16,82	33.779	19,41	90.336	11,04	14.047	16,92	340.064	14,94
Otro	31.339	2,61	5.894	3,39	20.763	2,54	2.000	2,41	59.996	2,64
Total	1.200.640	100,00	174.044	100,00	818.351	100,00	82.997	100,00	2.276.032	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a Fundes (2005).

En cuanto a cobertura de atención de salud, se obtiene que sólo el 28.48% de los patrones o empleadores cotiza en Isapres. Otro 48.72% se atiende en el sistema público (incluyendo a un 10.06% que accede como indigente). A su vez, un 6.87% de los trabajadores por cuenta propia cotizan en Isapre, mientras que un 31.33% lo hace en FONASA y un 42.38% accede al sistema público en calidad de indigente. De los empleados de microempresas, el 51.41% cotiza en el sistema público, grupos B, C, y D, en tanto que un 25.82% pertenece al grupo A, es decir, cae en la categoría de indigente. Finalmente, con relación a los familiares no remunerados, se observa que un 42.58% no posee cobertura alguna de salud, un 42.58% son atendidos por el sector público como indigentes y un 32.01% cotiza.

Si se compara la situación de pobreza por ingresos y el sistema de salud se observa que no existe correlación entre el alto porcentaje de personas que accede a salud gratuita y los índices de pobreza, este aumento se puede deber a que la población cuenta con mayor información acerca del acceso a este sistema de salud, lo que podría ser respaldado por la disminución del sistema privado (de 20.3% en 1996 a 14.9% en 2003)

Acceso a mercados: Crediticio y Tecnológico

Uno de los grandes problemas que presenta la microempresa, es el acceso al crédito, no obstante, entre los años 1995 y 2003, la deuda de este sector creció en un 65.9%, pasando de 131 mil unidades durante 1995 a un total cercano a las 217 mil para el año 2003. El porcentaje que registra deudas del total de microempresas en el país es de 30,1% en el año 1995 y de 38.2% en el año 2003. Este actor es el único que crece en porcentaje, ya que todos los demás registran una baja de las empresas endeudadas con respecto al total, especialmente esto ocurre en empresas medianas y grandes.

Número de Deudores y Deuda Total en la Microempresa (En miles de millones de pesos del año 2003)

Cuadro 18

Año	Número	Millones
1995	131.201	1.211.498
1996	149.078	1.314.092
1997	171.168	1.477.915
1998	142.862	1.420.711
1999	190.318	1.894.621
2000	209.261	2.230.155
2001	224.292	2.332.952
2002	228.688	2.288.229
2003	217.670	2.007.470
Total	1.664.538	16.177.643

Fuente: Elaboración propia en base a Fundes (2005).

Una de las grandes diferencias entre las micro, medianas y grandes empresas, en este ámbito, son las tasas de interés que existen entre ellas, ya que las tasas que pagan las primeras son hasta tres veces mayores de las que pagan las segundas y

terceras, sin embargo esto se puede explicar por el mayor costo administrativo asociado al otorgamiento de crédito a las microempresas, debido a su relativo mayor riesgo.

**Tasa de Interés Corriente y Tasas de Interés Máxima Convencional
(Año 2004²⁷)**

Cuadro 19

Monto	Tasa de Interés Corriente	Tasa de Interés Convencional
Hasta 200 UF	26,00	39,00
200,1 a 5.000 UF	13,94	20,91
5.000,1 UF y más	5,92	8,88

Fuente: Elaboración propia en base a Fundes (2005).

Las microempresas tienen una mayor probabilidad de no cumplir con sus obligaciones financieras, aunque en términos absolutos esos valores son muy bajos, menor al 10% de los casos. No obstante al ser más riesgosas, dada su mayor tasa relativa de destrucción²⁸, la banca absorbe este hecho reflejándose que la proporción de empresas de tamaño micro con acceso al crédito es cerca de la mitad comparada con aquellas de mayor tamaño.

Cabe señalar, eso sí, que los montos involucrados son considerablemente menores, donde en promedio la deuda de una grande es 265 veces mayor que aquella de una microempresa. Un fiel reflejo de este patrón, se observa en el número de bancos con los cuales tienen acceso las empresas para sus créditos financieros, mientras que para la micro son 1.64 bancos para la grande son 2.77 bancos.

A su vez existe una diferenciación por género a la hora del acceso al crédito, las mujeres tienen una menor tasa de préstamos disponibles en comparación con los hombres y esto se debe a que los préstamos solicitados por ellas son de menores cantidades lo que no es rentable para las instituciones financieras, no tienen garantías para respaldar sus créditos, en general son reacias a hipotecar su casa para garantizar

²⁷ Tasa al 30 de Junio del 2004.

²⁸ Según los datos, en un periodo de seis años, la probabilidad de que una microempresa aún se encuentre activamente produciendo es del 45% donde un 41% sigue siendo microempresa. Fundes (2005).

un préstamo y los ejecutivos de crédito tienden a tener prejuicios negativos acerca de sus capacidades empresariales²⁹.

Los activos fijos con los que cuenta la microempresa reflejan la cantidad y calidad de las maquinarias, pudiéndose tomar a éstos como un indicador indirecto de su capacidad de innovación tecnológica. La actividad innovativa de la microempresa, está determinada tanto por sus resultados económicos y capacidad de acumulación, como por el sector en que se inserta y el papel que el microempresario le otorga a la tecnología en su negocio.

La tecnología es usualmente definida como los objetos, técnicas y procesos creados a partir de la inteligencia y conocimiento humano con el fin de ampliar las capacidades de los individuos, por lo tanto, el progreso técnico consiste en un conjunto de innovaciones incrementales que permiten un mayor volumen de producción con dotaciones similares de recursos.³⁰

Es así, como las tecnologías de Información y comunicación (TICs) no se encuentran muy desarrolladas en la microempresa. A junio del 2003 sólo un 18% se encontraba conectada a Internet y un 2.7% declaraba que lo haría en el próximo semestre³¹.

En los últimos tres años, la microempresa presenta una baja incorporación a las TICs, sólo un 28% tiene computador y de ellos un 61% tiene Internet, o sea el 17% accede desde su computador. Estos datos dan luz de la elevada brecha digital existente, donde la cota inferior la representan las microempresas³².

Mejorar el equipamiento y maquinaria con que operan las microempresas e incorporar nuevas tecnologías de información y comunicación en la organización del trabajo, parecen ser requisitos fundamentales para el incremento de la productividad.

²⁹ Mayoux (1995).

³⁰ Valenzuela y Venegas (2001).

³¹ Encuesta de uso de las tecnologías de información en las empresas chilenas, Subsecretaría de Economía.

³² El 93% de las grandes empresas están conectadas a Internet.

La masificación del teléfono en sectores populares y el rápido crecimiento de usuarios de Internet, puede convertirse en una herramienta útil para el trabajo de los microempresarios.

Es así como el Ministerio de Economía, SERCOTEC y FOSIS desarrollan desde el año 2001 un programa de fortalecimiento de lugares en todo el país donde la microempresa pueda tener acceso al uso de Internet, estos son los Infocentros.

PROGRAMA “EMPRENDER JUNTOS”

Descripción del Modelo de Intervención y Gestión del Programa³³

El programa Emprender Juntos se inicia como proyecto piloto en el año 1999, bajo la coordinación de la filial metropolitana de la Fundación Para La Superación De La Pobreza. Durante sus seis años de aplicación experimentó sucesivas transformaciones tanto en su diseño metodológico, estrategias de trabajo como en su modelo de gestión y organización.

En su primera etapa el énfasis y foco de la acción estuvo en los empresarios y estudiantes universitarios más que en grupos o segmentos pobres. En su segunda etapa, continúa siendo un proyecto de filantropía, cuya intervención se centra en la entrega de productos y servicios asociados a capital semilla, capacitación e instalación de mesas de trabajo. La tercera etapa se caracteriza por el surgimiento del Programa Emprender Juntos. La cuarta etapa y final correspondió al periodo 2002-2004, en la cual se explicita una focalización del programa en segmentos vulnerables y excluidos.

Etapas Programa Emprender Juntos

Cuadro 20

Etapa	Descripción	Focalización
1ª Etapa -1999- 2000	<ul style="list-style-type: none"> • Comienza como <i>proyecto piloto</i> denominado “Proyecto LIP” con aportes financieros de la Fundación Kellogg y se implementa bajo la coordinación de la Filial metropolitana de la Fundación. • Su objetivo central era promover la <i>filantropía y la responsabilidad social</i> a nivel empresarial y universitario, mediante la aplicación de mecanismos de vínculo entre éstos y personas que buscan iniciar y fortalecer iniciativas microempresariales. • El énfasis y foco de la acción en empresarios y jóvenes universitarios, más que en grupos o segmentos pobres. Se trabaja así con objetivos generales asociados a efectos en los empresarios y estudiantes. • La intervención considera una duración de 5 a 8 meses. 	Se trabaja en la Comuna de Lo Barnechea

³³ Fundación Para La Superación De La Pobreza (2005).

<p style="text-align: center;">- 2ª Etapa - 2000</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Continúa desarrollándose como proyecto piloto, planteándose en el marco del desarrollo de la filantropía. ▪ No cuenta con un diseño acabado ni se explicitan con claridad los resultados esperados en la población objetivo (empresarios y estudiantes universitarios) ▪ Se mantiene una temporalidad de entre 5 a 8 meses. ▪ Los productos y servicios entregados son: capital semilla, capacitación, ampliándose el ámbito territorial de intervención. 	<p>Se interviene en las comunas de Lo Barnechea, María Pinto, Alhué, Huechuraba.</p>				
<p style="text-align: center;">3ª etapa - a partir de mitad 2000 - 2001</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td data-bbox="400 734 472 1272" style="width: 20%; text-align: center; vertical-align: middle;"> <p>Modelo de intervención</p> </td> <td data-bbox="472 734 1230 1272"> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se sigue aplicando el modelo de trabajo basado en el vínculo entre voluntarios y microempresarios, aunque en esta etapa el foco de la acción se orienta hacia el microempresariado y el objetivo central ya no es la promoción de la filantropía sino la "entrega de capacitación y asesoría a microempresarios con voluntad de superación y de asumir su futuro en forma responsable". ▪ Un elemento nuevo surgido en esta etapa es una primera visualización del territorio y su dinámica socioeconómica como un elemento a tener presente en la implementación o instalación del programa, lo que se traduce en componentes y acciones específicas asociadas de forma muy incipiente. ▪ Los productos y servicios proporcionados corresponden a: capacitación a los microempresarios, capital semilla, microcrédito y acompañamiento (asesoría y apoyo) a través de las Mesas de Trabajo. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="400 1272 472 1816" style="width: 20%; text-align: center; vertical-align: middle;"> <p>Modelo de gestión</p> </td> <td data-bbox="472 1272 1230 1816"> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Continúa su aplicación con aportes de la Fundación Kellogg, instalándose como un programa más de la Fundación Nacional Para la Superación de la Pobreza. ▪ Se realizan evaluaciones internas y como resultado de éstas se llevan a cabo modificaciones en su diseño, se explicitan los objetivos, estrategias de trabajo con empresarios, municipios y estrategias de financiamiento, realizándose además cambios en sus aspectos operativos y de gestión. ▪ El eje ordenador de la intervención es un conjunto de etapas definidas para su implementación, orientándose fundamentalmente hacia el área urbana, a diferencia de las etapas anteriores que focalizan en comunas rurales. ▪ De estos ajustes surge el "Programa Emprender Juntos", el que es definido como un programa de apoyo a la Microempresa, contemplando una intervención aproximada de 12 meses. </td> </tr> </table>	<p>Modelo de intervención</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se sigue aplicando el modelo de trabajo basado en el vínculo entre voluntarios y microempresarios, aunque en esta etapa el foco de la acción se orienta hacia el microempresariado y el objetivo central ya no es la promoción de la filantropía sino la "entrega de capacitación y asesoría a microempresarios con voluntad de superación y de asumir su futuro en forma responsable". ▪ Un elemento nuevo surgido en esta etapa es una primera visualización del territorio y su dinámica socioeconómica como un elemento a tener presente en la implementación o instalación del programa, lo que se traduce en componentes y acciones específicas asociadas de forma muy incipiente. ▪ Los productos y servicios proporcionados corresponden a: capacitación a los microempresarios, capital semilla, microcrédito y acompañamiento (asesoría y apoyo) a través de las Mesas de Trabajo. 	<p>Modelo de gestión</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Continúa su aplicación con aportes de la Fundación Kellogg, instalándose como un programa más de la Fundación Nacional Para la Superación de la Pobreza. ▪ Se realizan evaluaciones internas y como resultado de éstas se llevan a cabo modificaciones en su diseño, se explicitan los objetivos, estrategias de trabajo con empresarios, municipios y estrategias de financiamiento, realizándose además cambios en sus aspectos operativos y de gestión. ▪ El eje ordenador de la intervención es un conjunto de etapas definidas para su implementación, orientándose fundamentalmente hacia el área urbana, a diferencia de las etapas anteriores que focalizan en comunas rurales. ▪ De estos ajustes surge el "Programa Emprender Juntos", el que es definido como un programa de apoyo a la Microempresa, contemplando una intervención aproximada de 12 meses. 	<p>Alhue Huechuraba, María Pinto, Quilicura</p>
<p>Modelo de intervención</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se sigue aplicando el modelo de trabajo basado en el vínculo entre voluntarios y microempresarios, aunque en esta etapa el foco de la acción se orienta hacia el microempresariado y el objetivo central ya no es la promoción de la filantropía sino la "entrega de capacitación y asesoría a microempresarios con voluntad de superación y de asumir su futuro en forma responsable". ▪ Un elemento nuevo surgido en esta etapa es una primera visualización del territorio y su dinámica socioeconómica como un elemento a tener presente en la implementación o instalación del programa, lo que se traduce en componentes y acciones específicas asociadas de forma muy incipiente. ▪ Los productos y servicios proporcionados corresponden a: capacitación a los microempresarios, capital semilla, microcrédito y acompañamiento (asesoría y apoyo) a través de las Mesas de Trabajo. 					
<p>Modelo de gestión</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Continúa su aplicación con aportes de la Fundación Kellogg, instalándose como un programa más de la Fundación Nacional Para la Superación de la Pobreza. ▪ Se realizan evaluaciones internas y como resultado de éstas se llevan a cabo modificaciones en su diseño, se explicitan los objetivos, estrategias de trabajo con empresarios, municipios y estrategias de financiamiento, realizándose además cambios en sus aspectos operativos y de gestión. ▪ El eje ordenador de la intervención es un conjunto de etapas definidas para su implementación, orientándose fundamentalmente hacia el área urbana, a diferencia de las etapas anteriores que focalizan en comunas rurales. ▪ De estos ajustes surge el "Programa Emprender Juntos", el que es definido como un programa de apoyo a la Microempresa, contemplando una intervención aproximada de 12 meses. 					

4ª etapa - Agosto del 2002 a la fecha- 2004	Modelo de intervención	<ul style="list-style-type: none"> ▪ De los cambios en el equipo directivo, se define un nuevo modelo de trabajo que pone el foco en los microempresarios pero que también considera como destinatarios a los voluntarios, incorporándose además con mayor claridad la perspectiva territorial. ▪ Se explicita en esta etapa una focalización en segmentos "pobres y excluidos". ▪ El programa se define fundamentalmente como un modelo de generación y fortalecimiento de vínculos entre microempresarios (pobres y excluidos) y voluntarios (no pobres) en un territorio determinado, que permitiría potenciar las capacidades emprendedoras de microempresarios. ▪ Se elimina la entrega de microcrédito y de capital semilla, concentrándose el programa en la entrega de servicios de capacitación, asesoría y vinculación a los microempresarios-emprendedores. ▪ Se incorpora como objetivo el traspaso de metodología a otras instituciones para lograr la sustentabilidad en el tiempo y replicabilidad del Programa en distintos contextos institucionales. 	<p>En el 2003 Región Metropolitana: Peñalolén, Cerro Navia, Quilicura, Huechuraba y Lampa. En la Región del Bío Bío: San Pedro, Talcahuano y Lota.</p> <p>En el 2004 Peñalolén, Renca, San Ramón, La Pintana, El Monte, Cerro Navia, Colina, Santiago Centro, La Granja, Conchalí, Puente Alto, Quilicura, Huechuraba, Maipú, San Bernardo; y El Tabo</p>
	Modelo de Gestión	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprende una etapa de cambios más profundos que se implementan a propósito de los resultados obtenidos en evaluaciones internas y externas. ▪ Se realizan ajustes a nivel de estructura (se define un componente técnico-directivo y un equipo operativo y de gestión con funciones claras y diferentes, antes inexistente), en los procesos de selección y de focalización de microempresarios (tender a segmentos pobres y excluidos), en la selección de comunas y en el componente de capacitación, entre otros. ▪ Se fortalece y mejora el esquema de funcionamiento de las Mesas de Trabajo (componente crítico del modelo), estableciéndose un ciclo programático de 8 meses de ejecución. 	

Fuente: Sistematización y análisis modelo de trabajo Programa Emprender Juntos.

El Programa Emprender Juntos busca contribuir a dar apoyo a personas y familias que, estando en situación de pobreza o vulnerabilidad social y teniendo capacidades emprendedoras, no tienen acceso a oportunidades ni herramientas que les permitan consolidar las pequeñas unidades económicas que implementan y desarrollan como parte de sus estrategias de autogeneración de ingresos.

Dichas iniciativas corresponden a esfuerzos de personas y familias de sectores en pobreza que surgen para hacer frente a cambios desfavorables en el entorno y a fenómenos macroeconómicos adversos. Estas estrategias, tienen en general escasas probabilidades de éxito debido a la conjunción de una serie de factores propios y del entorno que impiden y dificultan su consolidación y posterior desarrollo.

Estos emprendedores, en su mayoría, poseen un bajo nivel de activos (físico, financiero, capital humano y capital social), lo que les resta posibilidades de enfrentar medios exigentes y competitivos. A esto se suman variables limitantes del entorno que determinan escaso o nulo acceso a las distintas oportunidades que ofrece el medio, quedando cada vez más lejos de los beneficios generados por el crecimiento del país, incrementándose la probabilidad de engrosar el segmento de la pobreza o de acentuar esa condición.

El enfoque del Programa Emprender Juntos considera tres elementos centrales: primero, desde la perspectiva de la vulnerabilidad social; segundo la activación de los capitales humanos, sociales e indirectamente los financieros y físicos. Y por último, un enfoque de responsabilidad social empresarial y universitaria.

El Programa propone el desarrollo de estrategias que permitan el aumento y generación integral de los capitales con que cuentan los emprendedores:

- Capital Humano: Expresado en conocimientos, experiencia, capacidades.
- Capital Social: Redes sociales.
- Capital Financiero: A través del aumento de ingresos en la unidad económica.
- Capital Físico: Aumento del patrimonio de su negocio.

Esto, por medio del vínculo con “otros” que posibilitan el desarrollo de su negocio y que se expresa en el proceso de trabajo y acompañamiento, que tiene lugar en la “Mesa de Trabajo”.

La identificación de los destinatarios finales y directos del Programa (emprendedores en situación de pobreza), considera los siguientes criterios generales:

- Personas en situación de pobreza o vulnerabilidad social.
- Personas que presenten claras características emprendedoras.
- Unidades económicas existentes previas a la participación del Programa.

El grupo con el que el Programa trabaja son personas en situación de pobreza o vulnerabilidad socioeconómica que cuentan con negocios que son fuente de ingresos única, principal o indispensable para ellos y sus familias, y que tienen un perfil personal adecuado para el desarrollo de iniciativas económicas. Además, el Programa enfoca su trabajo en iniciativas ya iniciadas.

Se puede señalar que desde la conceptualización que utiliza MIDEPLAN, los destinatarios finales del Programa Emprender Juntos (beneficiarios directos) corresponden principalmente a emprendedores que clasifican en la categoría de “trabajadores por cuenta propia” y unipersonales.

Estas unidades económicas asumen dentro de los participantes del Programa un perfil heterogéneo, por ello, el Programa ha segmentado a los microempresarios beneficiarios en distintos tramos de ingresos per capita:

En el 2004 se utilizó la siguiente categorización según ingreso per cápita:

- Menos de \$21.856
- Entre \$21.857 y \$43.712
- Entre \$43.713 y \$65.568
- Entre \$65.569 y \$87.425

- Entre \$87.426 y \$109.280
- Más de \$109.281

Desde el punto de vista de las lógicas presentes en estas unidades/emprendedores, se puede afirmar que entre los beneficiarios del programa se da una variada gama de lógicas económicas para desarrollar el negocio, y distintas formas de relacionarse con el entorno. Sin embargo, la que está más presente es la lógica de los talleres de subsistencia, donde lo central es la generación de recursos para satisfacer las necesidades de consumo familiar. En cuanto a los criterios de focalización territorial en los cinco años de existencia del Programa y sólo a partir del año 2003 se plantea una preocupación por el tema. La focalización aplicada en el Programa consideró primero criterios de orden social. Así, el Programa en su tercera etapa de desarrollo define criterios de focalización en el sector de microempresarios en condiciones de vulnerabilidad social.

En cuanto a la focalización territorial, el programa define su intervención en comunas con importantes niveles de pobreza, aunque no considera criterios específicos de priorización de las comunas. La selección de comunas de trabajo ha variado en el tiempo a propósito de los resultados de las experiencias y al carácter más bien limitado de cobertura territorial por efecto de restricciones de financiamiento.

Respecto de la cobertura alcanzada, entre 1999 y el año 2004, el Programa apoyó a un total de 780 emprendedores que iniciaron o fortalecieron alguna actividad económica, lo que se realizó con el apoyo y la asesoría de más de 950 voluntarios estudiantes, profesionales y empresarios.

La hipótesis central de trabajo del programa es que a partir del fortalecimiento del capital humano y social de los emprendedores en situación de pobreza y vulnerabilidad social, éstos adquirirán las capacidades necesarias para desarrollar actividades económicas más sustentables y así generar los ingresos, disminuyendo la vulnerabilidad social y económica.

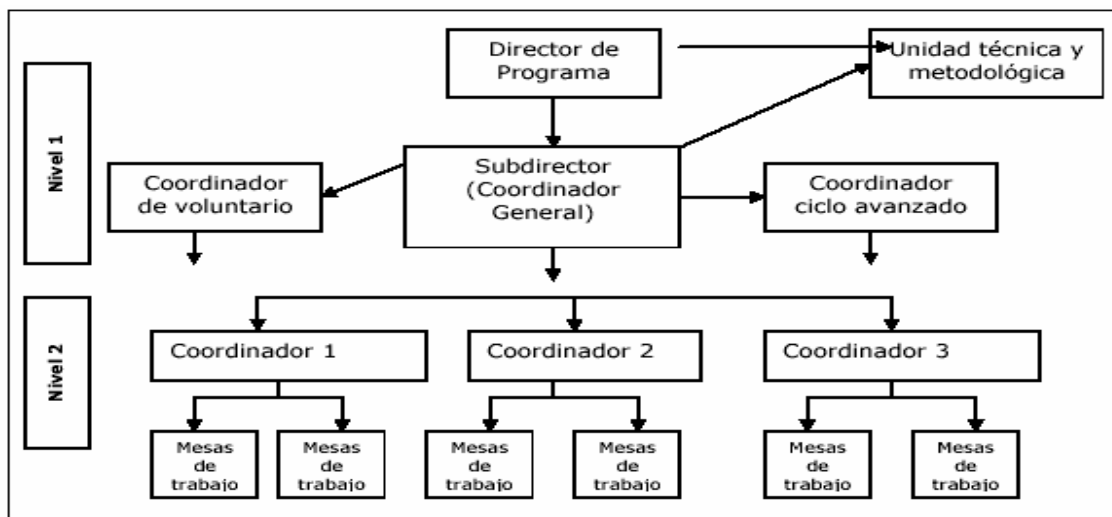
Su accionar se centra así en dos ejes: la inversión en el capital humano y social de las personas en situación de pobreza; y el desarrollo y consolidación de una unidad económica, como un negocio sustentable posible de ser un aporte al ingreso familiar (asesorías comerciales, jurídicas y financieras, orientadas a hacer factibles y rentables las unidades económicas).

Los actores que participan en el desarrollo del programa se dividen en tres grupos, actores internos del programa, es decir aquellos que están a cargo de la aplicación del modelo; los participantes, es decir los grupos objetivos del programa y las instituciones aliadas para el desarrollo final del programa.³⁴

Esta estructura responde a dos niveles de gestión: La desarrollada por el equipo central del Programa en la Fundación Para la Superación de la Pobreza y un segundo nivel en donde se ubican los coordinadores locales, que son parte de instituciones aliadas en la implementación del programa y las mesas de trabajo.

Estructura Programa Emprender Juntos

Esquema 1



Fuente: Sistematización y análisis modelo de trabajo Programa Emprender Juntos.

³⁴ Para revisar más a fondo cada uno de los actores y sus funciones ver: Fundación Para La Superación De La Pobreza (2005).

El objetivo final del Programa es contribuir al desarrollo de estrategias de generación de ingresos y mejoramiento de la calidad de vida de personas en situación de pobreza o vulnerabilidad socioeconómica, a través de la consolidación de sus iniciativas económicas.

El Programa se plantea también objetivos específicos respecto de sus destinatarios directos (los emprendedores) y de los destinatarios indirectos (voluntarios empresarios y estudiantes universitarios, e instituciones aliadas).

- En cuanto a los emprendedores, busca aportar al aumento de su ingreso familiar, a través del desarrollo de su negocio o unidad económica. Así también busca instalar y fortalecer capacidades emprendedoras y empresariales en personas en situación de pobreza y vulnerabilidad socioeconómica.
- En relación a los voluntarios, profesionales, empresarios y estudiantes de educación superior, se busca reforzar su Responsabilidad Social a través de la experiencia de trabajo en la mesa.
- Respecto de las instituciones aliadas, se propone transferir la metodología del Programa, generando capacidades en éstas con el fin de posibilitar la replicación total o parcial del modelo.

Los participantes microempresarios deben ser personas emprendedoras en situación de pobreza o vulnerabilidad socioeconómica, que tengan unidades económicas generadoras de su ingreso familiar único o principal y que ingresan al Programa para mejorar la rentabilidad de su estrategia de autogeneración de ingresos. El perfil del emprendedor debe estar determinado por las siguientes características:

- Vivir en el territorio donde se realiza la convocatoria.
- Ser mayor de 18 años.
- Contar con un negocio legal o legalizable.
- Los ingresos por el negocio representan por lo menos, el 70% del ingreso familiar.

- Contar con nivel educacional menor que universitario o técnico superior completo.
- Contar con un negocio establecido con 6 meses de antigüedad por lo menos.
- Disponer de tiempo suficiente para participar del programa (requerimientos de tiempo especificados en la descripción del ciclo).
- Leer, escribir y dominar operaciones básicas.
- Con un ingreso familiar per cápita mensual entre \$33.000 y \$65.000 (en zonas urbanas) y entre \$25.000 y \$44.000 en zonas rurales.
- Contar con salud compatible con el negocio.
- Cumplir con el perfil básico de emprendimiento, lo cual se refleja en que obtenga el puntaje necesario en el test de emprendimiento.

Conceptualizando esta información podemos afirmar que el Programa, en general, trabaja con unidades económicas o microempresas de subsistencia, caracterizadas por bajos niveles de rentabilidad y de escala de operación, con una visión de negocio limitada a generar recursos para satisfacer las necesidades de consumo familiar y solo redes nucleares de apoyo a la actividad. Estas unidades económicas representan la posibilidad transitoria de aliviar la pobreza, a pesar de su nula rentabilidad.

Las condiciones de precariedad y vulnerabilidad social de los emprendedores y sus microempresas están determinadas, además, por los bajos ingresos percibidos, la carencia de protección social con que cuentan (salud y previsión), la excesiva carga de trabajo, características que dificultan la consolidación y proyección de dichas unidades económicas.

La participación de mujeres emprendedoras en el Programa es significativa, resultando imprescindible el apoyo a este género ya que las oportunidades de inserción de éstas en el sector microempresarial genera beneficios para ellas y sus familias, que no sólo se remiten a lo económico. En muchos casos involucran un proceso de desarrollo de su capital humano y social, expresado en el aumento de la autoestima, mayor autonomía y control de sus vidas en las esferas social, personal y económica. Pero más necesario se hace el apoyo del Programa debido a que las mujeres se encuentran con numerosos obstáculos en el desarrollo de su actividad.

Una vez definido el perfil de los participantes para cada comuna se procede a la etapa de convocatoria de los éstos. Esta etapa es ejecutada por los coordinadores locales del programa con la asistencia directa de algún miembro del equipo central. Se realizan postulaciones masivas o dirigidas según la realidad comunal. No olvidar que se deben recibir al menos dos tercios más de postulaciones que el número de seleccionados final. El llamado a postular debe realizarse por todas las formas posibles, recomendándose: charlas informativas, llamados telefónicos, perifoneos, cartas, afiches, avisos en radios y diarios comunitarios, etc. La postulación debe realizarse en una charla informativa en donde se postula ingresando datos personales y datos del negocio (en un software especial) y aplicando un test de evaluación de emprendimiento. A partir de la información obtenida con estos instrumentos se realiza una preselección. Los elementos de emprendimientos que se evalúan son los siguientes:

- Locus de control: Capacidad de situar las causas (éxito o fracaso) y los resultados de los acontecimientos en la propia persona, asumiendo la responsabilidad y la competencia de hacer transformaciones en ellos.
- Orientación al logro: Motivación de la persona hacia una meta con objetivos concretos y ambiciosos pero realistas, orientando su quehacer hacia ella.
- Lógica matemática: Capacidad cognitiva que permite desarrollar cálculos matemáticos básicos.
- Valoración del negocio: Reconoce al negocio como parte importante de su vida no sólo como generador de ingresos, sino como un espacio de autorrealización personal.
- Buenas relaciones con el entorno: Capacidad de relacionarse con el medio físico y humano de manera de generar lazos con otros.
- Responsabilidad/ compromiso: Capacidad de responder antes los eventos por el compromiso realizado.
- Apertura al cambio: Entendida como la flexibilidad y disposición necesaria para asumir que la situación presente puede ser modificada, para mejorarla, en función de un desarrollo.
- Perseverancia: Se entiende como el impulso para seguir adelante sobrepasando los obstáculos hasta ver concluido el trabajo o logrado el objetivo, sintiendo un compromiso personal en cuanto al cumplimiento del trabajo.
- Tolerancia al fracaso: Como la capacidad de sobrellevar un hecho contrario a lo deseado o planificado y que redunde en la dificultad de lograr un objetivo, sin perder la esperanza de lograrlo bajo otras condiciones.
- Autoconfianza: Como un yo fuerte, confiado y seguro en los propios recursos y potencialidades para enfrentar los cambios y eventos de la vida.

- Proactividad, búsqueda de información y oportunidades: Se entienden como aquellas actitudes presentes en la persona que es capaz de reaccionar activamente ante situaciones y acercarse a los espacios que le permitan encontrar respuestas factibles, eficientes y reales.
- Asumir riesgos controlados: Como la capacidad de conocer y evaluar todas las variables posibles antes de tomar una decisión, de manera de tomarla considerando la mayor cantidad de escenarios posibles.
- Reconocimiento de limitaciones: Entendida como la capacidad para distinguir, realmente, hasta dónde cada uno puede llegar, según sus habilidades, conocimientos, tiempos, etc.
- Capacidad de persuasión y asertividad: Habilidades relacionadas con la comunicación. La capacidad de persuasión se entiende como aquella habilidad que permite a la persona a hacer uso de los medios necesarios (legal y moralmente permitidos) para lograr que otro se adhiera a sus objetivos. La asertividad es la capacidad de comunicar, tanto en contenido como en forma y momento, lo que efectivamente se pretende comunicar.
- Talento para el negocio: Se trata de una capacidad especial que se observa en aquellas personas que son capaces de identificar y utilizar oportunidades propicias en la generación de recursos económicos.

A los Emprendedores preseleccionados se les aplican entrevistas personales y visitas a terreno. Esta labor es realizada por voluntarios que hubiesen tenido experiencias de trabajo en el área social, en la aplicación de encuestas y entrevistas y que, idealmente hayan tenido conocimiento y/o participación del Programa en períodos anteriores. Cada uno de ellos debe participar en una jornada de inducción para la aplicación de los instrumentos (condiciones y objetivos de cada uno de los instrumentos y sus componentes).

La entrevista personal consulta sobre temáticas como: datos básicos familiares y educacionales, relaciones familiares, intereses, salud, estrategias de resolución de conflictos, percepción de pobreza, valoración del negocio, participación y redes, etc. Con ella se busca identificar el grado de presencia de los rasgos definidos por el programa como condiciones para la participación de los postulantes, así también condiciones de incompatibilidad (enfermedades, o disponibilidades de tiempo insuficientes para el cumplimiento de los requerimientos del programa).

La visita en terreno pretende confirmar algunos de los datos recogidos en la postulación y realizar un juicio específico sobre las instalaciones y procesos del negocio, habilidades personales y condiciones de pobreza.

En base a la información obtenida, se califica a cada uno de los postulantes en categorías según su cercanía al perfil definido. Pudiendo existir Emprendedores “recomendados sin observación”, es decir, que cumplan con las condiciones generales requeridas; otros “recomendados con observación” dado que no cumplen en la totalidad o en alto grado con las condiciones, pero que corresponden con el perfil general; y finalmente los “no recomendados” que no cumplen con alguna de las condiciones básicas o se escapan en exceso de los parámetros básicos definidos

La metodología de trabajo aplicada conjuga tres variables integradoras entre sí: capacitación, asesoría individual y asesoría colectiva. Considera una intervención de 10 meses, periodo que incluye: un mes y medio intensivo de capacitación (54 horas) y la mesa de trabajo, que significa siete a ocho meses de acompañamiento personalizado realizado por los voluntarios (estudiantes y empresarios/profesionales). Con esto se busca potenciar las capacidades del emprendedor en términos de los activos y el uso que puede hacer de ellos: capital social (relación con otros que aportan al desarrollo de su negocio), capital humano (conocimientos, experiencia, capacidades), capital financiero (aumento de ingreso de su negocio), capital físico (aumento del patrimonio de su negocio) y el acceso a los mercados del trabajo y de bienes y servicios.

El Programa ocupa como estrategia central, el vínculo y traspaso de conocimientos y habilidades entre personas, a través del ejercicio de responsabilidad social y la integración entre distintos sectores de la sociedad, en el contexto del trabajo voluntario.

Su metodología se basa en el funcionamiento de una mesa de trabajo integrada por un emprendedor en situación de pobreza o vulnerabilidad socioeconómica y dos voluntarios: un empresario o profesional y un estudiante de educación superior,

quienes entregan la asesoría a las mesas de trabajo, característica que puede destacarse como uno de los factores diferenciadores de otros programas de apoyo a microempresa, especialmente por la participación voluntaria de empresarios y profesionales.

La intervención realizada propone alcanzar resultados concretos en tres ámbitos específicos: en el Perfil Emprendedor de los microempresarios, en la consolidación de las unidades económicas que realizan los emprendedores y, finalmente, en la transferencia de capacidades en otras instancias para dar apoyos a los emprendedores en situación de pobreza.

Sobre los resultados esperados a nivel de cambios en el Perfil Emprendedor, se espera un mejoramiento en por lo menos dos de las trece características definidas por el Programa como componentes de la capacidad emprendedora (autonomía, liderazgo, valoración del negocio, logro, proactividad, otros) y, respecto de los voluntarios se espera un mayor fortalecimiento de la responsabilidad social en aquellos que terminan el ciclo, expresado en una actitud positiva frente a la participación del voluntariado.

Se espera que las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad social que desarrollan actividades microempresariales logren llevar a cabo y consolidar sus unidades económicas como resultado del fortalecimiento de sus habilidades emprendedoras, de sus capacidades de administración y gestión del negocio y de la mejor utilización de recursos y oportunidades del entorno.

Esto debe expresarse en que los emprendedores logren un mayor desarrollo de capacidades para llevar registros contables del negocio y que dispongan de nuevas herramientas técnicas, conocimientos para gestionar y administrar sus negocios.

Por otra parte, se espera que las unidades económicas puedan acceder a nuevos canales de comercialización, que mejoren su nivel de producción y la calidad de sus productos. Se espera también que logren un aumento en sus utilidades, que puedan generar empleo, un aumento de activos, la reducción de costos y disminución

de pasivos, el aumento clientes, entre otros aspectos, aumentando así sus ingresos por el negocio y por lo tanto de su ingreso familiar.

En esta línea se espera que las instituciones aliadas (Municipio y otros), incorporen dentro de su oferta de servicios a la comunidad, elementos metodológicos y herramientas para el fomento de iniciativas económicas de personas en situación de pobreza y vulnerabilidad socioeconómica, que son transferidos desde el proyecto.

El Programa Emprender Juntos ha tenido distintas fuentes de financiamiento:

a. Financiamiento directo, recibiendo aportes de la Fundación Kellogg, la fundación Andes, Instituciones Aliadas y recursos del Presupuesto Nacional (vía Mideplan).

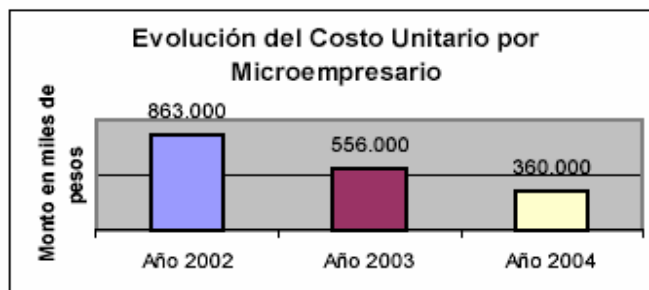
b. La segunda fuente de financiamiento ha sido indirecta a través del aporte de profesionales voluntarios. En el año 2004 para el desarrollo de 200 mesas, y con ello 200 microempresarios, participaron 400 voluntarios que prestaron asesoría técnica para el funcionamiento de las mesas y ejecución del plan de negocio, asesoría emprendimiento asesoría en temas legales y asesoría en comercialización. Esta contribución contabilizada en recursos monetarios asciende a \$385.045.888 millones lo que representa el significativo aporte de los voluntarios en la ejecución del Programa.

El costo del Programa Emprender Juntos en el año 2002 fue de \$863.000 por microempresario, en el año 2003 bajo a \$556.000, y en el año 2004 alcanzó un costo de \$360.000 por persona (eliminación de capital semilla y reestructuración ya mencionada)³⁵.

³⁵ En Anexo 2 se encuentra una revisión de las ofertas, existentes en el mercado, de programas de apoyo a la microempresa.

Evolución Del Costo

Gráfico 2



Fuente: Sistematización y análisis modelo de trabajo Programa Emprender Juntos.

Cobertura Y Costos Por Año

Esquema 2

Año	Cobertura	Voluntarios	Costos Totales (Mill\$)
2002	450 emprendedores (sólo Ciclo Básico)	- 400 voluntarios estudiantes - 380 voluntarios empresarios y /o profesionales	388.350
2003	150 emprendedores (sólo Ciclo Básico)	- 150 voluntarios estudiantes - 150 voluntarios empresarios	83.400
2004	200 emprendedores: - 125 ciclo básico - 60 fortalecimiento - 15 formación integral	- 150 voluntarios estudiantes - 160 voluntarios profesionales y/o empresarios	72.000

Fuente: Sistematización y análisis modelo de trabajo Programa Emprender Juntos.

EVALUACIÓN DE IMPACTO “PROGRAMA EMPRENDER JUNTOS”

En la presente sección se evaluará el impacto del PEJ, el cual se presenta como un modelo de intervención en la sociedad, sobre agentes económicos, con una variada gama de características, ya definidas anteriormente.

Esta estructura, donde habita un sujeto o agente, que sigue una conducta dada por una intervención, y obtiene un resultado, fue analizada por Bain (1963) como una estructura organizacional sólida hace un par de décadas atrás.

Al avanzar en la lectura, se ha ido caracterizado al individuo hasta llegar al participante del programa; se mostró el modelo de intervención, las herramientas que utilizaba y sus objetivos. Es en este momento donde se realiza la contribución principal de esta investigación.

A continuación se presenta la metodología, la descripción de la muestra, el análisis de los datos y los resultados obtenidos.

Metodología

En la presente investigación se evalúa el impacto de un modelo de intervención microeconómico. Existen alternativos puntos de vista para la evaluación microeconómica empírica. La metodología a usar dependerá de la calidad de los datos existentes y de los supuestos que se encuentren detrás de cómo se obtuvieron estos.

En la literatura de evaluación de impacto microeconómico empírico, existen al menos cuatro métodos de evaluación: Experimentos Sociales, Experimentos Naturales, Matching y Variables Instrumentales; todos son posibles metodologías a utilizar, dependiendo de los datos existentes³⁶.

³⁶ Blundell y Costa-Dias (2002).

Los datos utilizados se caracterizan por tener observaciones para 3 grupos: experimental, aquellos que desertaron del programa, y aquellos que postularon y no fueron seleccionados; en dos momentos del tiempo, antes de la participación en el programa y un año cuatro meses después de empezar a aplicarse, es decir, seis meses después de concluida la intervención del PEJ.

Los tres grupos antes mencionados fueron definidos en base al proceso de selección seguido por el programa. El grupo que recibió el tratamiento son aquellos microempresarios que fueron seleccionados y concluyeron todas las etapas de su participación en el programa; el grupo de control 1 corresponde a aquellos que, a pesar de haber sido seleccionados dentro del programa, desertaron de él voluntariamente; y por último, el grupo de control 2 representa a los microempresarios que postularon al programa y no fueron seleccionados.

Tomando en consideración las características de los grupos, controles y experimental, se realizaron solo estimaciones utilizando el grupo de control 1, ya que el control 2 está lejos de ser un buen grupo de comparación³⁷. Dada la naturaleza de la muestra, la metodología econométrica utilizada abarca cinco métodos de estimación alternativos para el grupo experimental versus el de control 1. Estos son: Matching; Experimento Natural utilizando Matching (Diferencias en Diferencias con Matching); Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS en nivel, es decir, con datos del 2005); Variables Instrumentales; y Diferencias en Diferencias mediante OLS. Todos los cuales se explican a continuación:

Matching³⁸

El método Matching es un modelo de estimación no paramétrico, el cual consiste en crear un grupo estadísticamente comparable al grupo experimental, utilizando la información en $t = 0$ (antes del experimento) existente en el grupo de control. Esto es, encontrar para cada individuo del grupo experimental una “pareja” en el grupo de

³⁷ No se cuenta con información sobre el criterio de selección, y además este grupo presenta un error de medición importante, lo cual será visto más adelante.

³⁸ Se utiliza Matching debido a que a existen diferencias a la entrada, a pesar de ser despreciables.

control que tenga las mismas características o muy cercanas a las suyas (sexo, edad, estado civil, etc.). Esta “pareja” puede ser un solo individuo o un promedio ponderado de individuos de la muestra, dependiendo de la semejanza que tenga el grupo de control al experimental. Adicionalmente, esta metodología entrega la diferencia entre ambos grupos para las variables de resultado, la cual representa el impacto del programa, con la salvedad de que solo compara el resultado final (ventas finales, ingreso final).

Formalmente, la metodología consiste en encontrar un individuo (o varios) en el grupo de control, que tenga igual o similar probabilidad de participar en el programa que un individuo tratado, condicional en sus características observables. Es decir, se calcula la probabilidad de participar en el programa para un individuo del grupo experimental (propensity score), condicional en sus características observables, y luego se busca en el grupo de control uno o una ponderación de individuos que tengan un propensity score lo más cercano al suyo. Luego, suponiendo a las “parejas” encontradas estadísticamente comparables con los individuos experimentales, se realiza la diferencia entre ellos, encontrándose el impacto del tratamiento. En general, la forma del estimador de matching es la siguiente:

$$\hat{\alpha}_M = \sum_{i \in T} \left\{ Y_i - \sum_{j \in C} W_{ij} Y_j \right\} * w_i$$

Donde, T y C pertenecen a los grupos de control y experimental respectivamente; W_{ij} es el peso asignado a la observación j para el individuo i; y w_i da cuenta de la reponderación que reconstruye la distribución del resultado para la muestra tratada.

Existen varias metodologías de Matching, pero para la presente investigación se utilizaron: Matching Uno a Uno, Matching k-Vecinos más Cercanos y Kernel Matching. A continuación se explican a grandes rasgos las tres metodologías.

- Matching Uno a Uno: encuentra una “pareja” a partir de solo 1 observación del grupo de control que tenga igual Propensity Score para cada observación del grupo experimental.
- Matching k-Vecinos más Cercanos: encuentra una “pareja” a partir de un promedio simple de las k observaciones del grupo de control, con Propensity Score más cercanos a los de las observaciones del grupo experimental.
- Kernel Matching: encuentra una “pareja” a partir de un promedio ponderado (según la cercanía al propensity score de la observación del grupo experimental asociada) de todas las observaciones del grupo de control, para cada observación del grupo experimental. Esta metodología de matching es la más eficiente dentro de las que utilizan Propensity Store. Para la ponderación utiliza dos funciones de distribución alternativas: Gaussiana y Epanechnikov (en adelante “epan”).

Experimento Natural (Diferencias en Diferencias) utilizando Matching

Un experimento natural consiste en elegir aleatoriamente dos grupos (uno experimental y otro de control), con el fin de que sean estadísticamente comparables entre sí. Luego, se debe levantar la información relevante para la investigación de ambos grupos, y características observables de ellos (sexo, edad, etc.). Obtenida ésta información, se realiza el experimento, y luego de un tiempo se levanta nuevamente la información (igual a la anterior). Así, con la información en ambos momentos del tiempo se evalúa el impacto, del experimento, de la siguiente manera:

Sea:

V^0 : Variable de resultado (objetivo de la aplicación del tratamiento) medida en $t = 0$

V^1 : Variable de resultado medida en $t = 1$

$$\Delta = (V^1 - V^0)_{GRUPO_EXPERIMENTAL} - (V^1 - V^0)_{GRUPO_CONTROL}$$

Como se puede observar, si ambos grupos son estadísticamente comparables a la entrada ($t=0$), y no reciben ninguna intervención adicional durante el experimento, Δ será la magnitud del impacto del experimento.

Un supuesto fuerte que apoya este resultado es la ortogonalidad del vector de resultados (V) y el vector de participación (condicional en el set de características observables), es decir, los resultados de los no tratados (grupo de control) son independientes del estado de la participación.

Así, Diferencias en Diferencias utilizando Matching es una metodología idéntica al método de Diferencias en Diferencias, con la diferencia de que el grupo de control se obtiene mediante la metodología de Matching, explicada anteriormente. A continuación se muestra la forma del estimador de DID con Matching.

$$\alpha_{MDID} = \sum_{i \in T} \left\{ \left[Y_{it_1} - Y_{it_0} \right] - \sum_{j \in C} W_{ij} \left[Y_{jt_1} - Y_{jt_0} \right] \right\} w_i$$

Donde, T y C pertenecen a los grupos de control y experimental respectivamente; W_{ij} es el peso asignado a la observación j para el individuo i; Y_{it_x} representa la magnitud de la variable de resultado del individuo i (perteneciente al grupo experimental) en el tiempo x; Y_{jt_x} representa la magnitud de la variable de resultado del individuo j (perteneciente al grupo de control) en el tiempo x; y w_i da cuenta de la reponderación que reconstruye la distribución del resultado para la muestra tratada.

Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS)

Esta metodología se utiliza para estimar los coeficientes de un modelo clásico de regresión lineal como el siguiente:

$$Y = X' \beta + \mu$$

Donde: Y representa la variable a explicar; X es el vector de variables explicativas; μ representa el error; y β es el vector de coeficientes asociados a X , el cual representa el impacto de cada variable explicativa sobre Y , el cual es estimado mediante esta metodología como sigue:

$$\hat{\beta}_{OLS} = (X'X)^{-1} X'Y$$

Esta metodología consiste en minimizar el cuadrado de los errores, es decir, la diferencia entre el valor observado de Y y su valor predicho, al cuadrado.

El gran problema asociado a este método de estimación radica en los supuestos que existen detrás de él, para lograr que este estimador sea “el mejor”, no necesariamente se cumplen para los datos de esta investigación. Uno de estos supuestos es la exogeneidad del vector de variables explicativas (independientes), es decir, que éste no esté correlacionado con el término de error. Sin embargo, para el caso particular de este estudio, se intuye que el hecho de participar o no en el PEJ, representa una variable endógena. Así, el modelo a estimar por esta metodología puede no ser robusto. A continuación se presenta el modelo de regresión lineal estimado para este caso particular:

$$Y = X' \beta + D_G + \mu$$

Donde: Y representa la variable de resultado, X es el vector de características observables y D_G es una dummy que toma el valor 1 si el individuo participó en el PEJ y cero si no lo hizo (o desertó de él).

Variables Instrumentales (IV)

Esta metodología es alternativa a la anterior, y se utiliza cuando el vector de variables independientes no es ortogonal al término de error, lo cual puede suceder por varios motivos, pero nos concentraremos en el que motiva el uso IV en este estudio, el cual es la endogeneidad de la variable participación en el PEJ.

Esta metodología consiste en encontrar un instrumento (Z) para la variable que se desea corregir, es decir, una variables que esté altamente correlacionada con la variable explicativa (la cual es endógena) pero que sea, al menos en el límite (asintóticamente), ortogonal al término de error. Luego de hallar Z, se instrumentaliza la variable endógena D_G , quedando el estimador como sigue:

$$\hat{\beta}_{IV} = (Z'X)^{-1}Z'Y \quad (\text{ejemplo con } k=2)$$

Así, este estimador representa una solución al problema de endogeneidad, pero el problema que surge es la determinación de la variable que servirá como instrumento.

Diferencias en Diferencias mediante OLS

Esta metodología consiste en estimar por OLS un modelo de regresión lineal como el siguiente:

$$Y = X'\beta + \delta \cdot D_G + \gamma \cdot D_T + \alpha \cdot D_G \cdot D_T + \mu$$

Donde Y representa la variable de resultado, X el vector de características observables (donde se incluyen variables de control como el acceso a financiamiento, participación en otros programas de capacitación, etc.), D_G es una dummy que asume el valor 1 si el individuo participó en el PEJ, D_T representa una dummy que asume el valor 1 si la observación pertenece al año 2005 (0 si es del 2004), y $D_G \cdot D_T$ es una dummy interactiva que toma el valor 1 si conjuntamente el individuo participa en el PEJ y se encuentra en el año 2005. Así, α representa el impacto de la participación en el PEJ sobre el resultado Y.

Descripción de la muestra

La muestra se construyó a partir del universo de microempresarios que postularon al PEJ en el período de ejecución 2004, el cual consta de un total de 248 individuos, divididos en tres grupos, aquellos que postularon y terminaron el programa, al que denominaremos grupo experimental; aquellos que postularon y habiendo quedado seleccionados desertaron de él, denominado grupo de control 1; y aquellos que postularon y no fueron seleccionados en el programa, grupo de control 2.

En total se obtuvo 158 observaciones, divididas para cada grupo como se muestra a continuación.

Descripción de la Muestra

Cuadro 21

Grupo	Datos Obtenidos	Datos Perdidos	Total
Experimental	57	19	76
Control 1	36	12	48
Control 2	65	59	124
Total	158	90	248

Fuente: elaboración propia.

Los datos perdidos representan a aquellos microempresarios para los cuales no fue posible recabar información sobre el programa. Ello pues, o se cambiaron de casa, o el número de teléfono es equivocado, no está registrado o está vacante, o se encuentran fuera de Chile o murieron.

El levantamiento de los datos se realizó entre los meses de mayo y julio del año 2005 y fue realizado por los propios autores de esta investigación. Para el grupo experimental se realizaron reuniones personales en las respectivas instituciones aliadas al programa. Aquellos que no pudieron asistir a estas reuniones, fueron visitados personalmente en sus casas. Para el caso de los grupos de control 1 y 2 se realizaron encuestas telefónicas. Esta diferencia en la recolección de los datos se explica porque a los individuos experimentales se les realizó preguntas específicas del programa, teniendo así que ocupar mayor tiempo por cada uno de ellos.

El instrumento aplicado a los microempresarios³⁹ es idéntico al formulario de inscripción realizado a la hora de postular al programa, agregando además preguntas que reflejaran su realidad actual. Así, la información es de panel⁴⁰, la cual refleja características de los microempresarios en dos momentos del tiempo (antes y después de la aplicación del programa), para evaluar el impacto de éste.

Análisis de Datos

La información consta de un extenso número de variables⁴¹ y para efectos de presentación se dividirán entre: variables que representan características propias de los individuos (no son influidas por el PEJ) y variables de resultado, las cuales son objetivo del PEJ o pueden ser impactadas por éste.

Se realizó una prueba de medias estadísticas⁴² al conjunto representativo de variables de ambos grupos de control comparadas con el grupo experimental, cuyos resultados se presentan en la siguiente tabla.

³⁹ Ver Instrumento en Anexo 3.

⁴⁰ Datos de panel representan un seguimiento de los individuos a través del tiempo.

⁴¹ Ver lista en Anexo 4.

⁴² El test de medias estadísticas tiene como hipótesis nula la igualdad estadística de dos medias (\bar{X} e \bar{Y}). La fórmula es la siguiente:

$$\frac{\bar{X} - \bar{Y}}{\sqrt{\frac{(n-1) \cdot SD_X + (m-1) \cdot SD_Y}{m+n-2} \cdot \left(\frac{1}{n} + \frac{1}{m}\right)}} \sim \tau_{n+m-2}$$

Donde n y m son el número de observaciones de X e Y respectivamente, SD representa la desviación estándar para las variables.

Este test sigue una distribución T-Student con n+m-2 grados de libertad.

Prueba de Medias Estadísticas para las Características Propias (2004)

Tabla 1

Características Observables a la entrada	Media Grupo Experimental	Media Grupo Control 1	Media Grupo Control 2	Prueba de Medias entre grupo experimental y control 1	Prueba de Medias entre grupo experimental y control 2
Escolaridad (a)	5,61	5,4	5,06	0,58	1,6
Otros ingresos familiares ^o	130761	129167	84731	0,06	2,07*
Número de integrantes grupo familiar	4,77	5	4,41	-0,57	1,17
Antigüedad (b)	3,49	3,61	2,87	-0,35	1,81
Número de hijos menos de seis años	0,38	0,61	0,26	-1,64	1,04

* existen diferencias estadísticas al 95% de confianza (Ho: medias iguales)

(a) expresada en niveles de años de escolaridad (cada 2 años), donde 5 representa Primero y Segundo de E. M.

(b) expresada en niveles de antigüedad de la ME, donde 3 representa entre 1 y 2 años de antigüedad.

^o expresada en pesos chilenos del año 2004.

Fuente: elaboración propia, en base a los datos del año 2004, Fundación para la Superación de la Pobreza.

Los resultados anteriores muestran que el grupo experimental y control 1 son estadísticamente comparables, es decir, en promedio los dos grupos poseen características similares, ya que no presentan diferencias estadísticamente significativas, dando cuenta de la inexistencia de un proceso de selección explícito. Con el grupo de control 2, solo una variable presenta diferencias estadísticamente significativas⁴³ (otros ingresos familiares).

Se puede observar que en promedio los tres grupos superan la educación básica pero no alcanzan a terminar tercero y cuarto medio (5); el grupo que presenta mayor nivel educacional es el control 1. El grupo experimental es, en promedio, 4.3 años menor que el grupo de control 2 y casi igual en edad al control 1; esta variable representa gran varianza, ya que la muestra incluye individuos que tienen entre 21 a 63 años. La antigüedad promedio de la microempresa para los grupos, experimental y control 1, fluctúa entre 1 y 4 años, mientras que para el control 2, el rango es entre 6 meses y dos años.

⁴³ La media de esta variable para el control 2 puede no ser confiable, ya que se intuye un error de medida importante (la variación de estos ingresos entre el 2004 y 2005 en promedio se duplica). Esto se puede deber a la subdeclaración por parte de este grupo para cumplir con los requerimientos del programa. Además, a diferencia de los otros grupos, la información del control 2 no fue confirmada en terreno durante el proceso de selección.

Por otro lado, el escenario inicial para las variables de resultado y el test de medias respectivo muestra el gran parecido entre los grupos experimental y control 1, ya que solo el tiempo dedicado al negocio y el porcentaje de las utilidades no son estadísticamente comparables entre ambos. A su vez, se demuestra que los grupos experimental y control 2 no son estadísticamente comparables, debido a que presentan diferencias estadísticamente significativas en nueve de las 17 variables analizadas.

Resultados de la Prueba de Medias Estadísticas entre los Promedios de las Variables de Resultado (Año Inicio, 2004)

Tabla 2

Variables de resultado a la entrada	Media Grupo Experimental	Media Grupo Control 1	Media Grupo Control 2	Prueba de Medias entre grupo experimental y control 1	Prueba de Medias entre grupo experimental y control 2
Ventas ^o	306472	319797	365749	-0,2	-0,65
Costos ^o	178061	172538	90123	0,11	2,03*
Ingresos del negocio que pasan al hogar ^o	91191	72779	3076	0,9	8,04*
Gasto familiar ^o	212029	213177	102734	-0,04	4,73*
Deuda negocio ^o	23287	19916	136000	0,17	-1,49
Deuda familia ^o	116578	148138	88603	-0,43	0,5
Número de trabajadores	0,7	0,3888	0,86	1,77	-0,77
Número de trabajadores con sueldo	0,14	0,11	0,1904	0,32	-0,45
Tiempo dedicado negocio (a)	2,46	2,85	2,52	-2,02*	-0,32
Ingreso familiar ^o	221953	201947	87808	0,77	5,94*
Ingreso familiar per capita (\$/pers.) ^o	50615	45113	25108	0,81	3,78*
Relación Gasto/Ingreso ^o	113,60%	140,05%	336,65%	-1,29	-2,31*
Utilidades ^o	121816	147258	196426	-1,03	-1,45
Porcentaje de las utilidades del negocio que pasan al hogar	77,53%	54,36%	3,12%	2,75*	11,62*
Número de niveles de formalización	1,19	1,11	0,56	0,45	3,90*

* existen diferencias estadísticas al 95% de confianza (Ho: medias iguales)

(a) expresada en niveles de 3 horas cada uno, donde 2 representa entre 4 y 7 horas diarias.

^o expresada en pesos chilenos del año 2004.

Fuente: elaboración propia, en base a los datos del año 2004, Fundación para la Superación de la Pobreza.

No se observan grandes diferencias entre el grupo de tratamiento y el control 1, dando cuenta de un proceso de aleatorización. Lo cual representa un caso ideal para un experimento, pues no hay ex ante una selección, por parte del programa, entre ambos grupos. Ello no ocurre con el control 2, pues sí existe ex ante una selección y las pruebas de medias así lo sugieren. Dado lo anterior, sólo se considerará a los desertores del programa como grupo de control en las estimaciones que se presentarán en esta investigación.

Los datos para el año 2005 abarcan tanto las variables expuestas anteriormente como otras, dentro de las cuales cabe mencionar variables de control, las que pueden estar afectando las variables de resultado, estas son: acceso a financiamiento y participación en otros programas de capacitación.

Por otro lado se levantaron una serie de variables las cuales indican las apreciaciones de los microempresarios, sobre el cambio en diferentes características como actividades empresariales, nivel de compra-inversión de activos, conocimiento de algunos factores empresariales, número de activos en el hogar, mejoras realizadas en el hogar, sistema de salud en el hogar, previsión social en el hogar y rendimiento escolar de los hijos⁴⁴.

⁴⁴ Ver lista en Anexo 4.

Resultados

El Programa Emprender Juntos, en su ejecución 2004, estableció como su objetivo principal el aumento del ingreso familiar, a través del desarrollo de estrategias que permitieran el aumento y generación integral de los capitales Humano, Social, Financiero y Físico.

Así, las variables a evaluar serían el Ingreso Familiar y variables que reflejen el aumento en los capitales mencionados anteriormente: nivel de compra-inversión de activos, conocimiento de factores empresariales, activos en el hogar y mejoras realizadas en el hogar.

Adicionalmente se contó con información suficiente para evaluar el impacto del PEJ en dimensiones adicionales, pero fueron elegidas solo aquellas encontradas de mayor relevancia. Éstas se refieren a dos áreas diferentes; Negocio: entre las que se ubican, Ventas, Costos, Utilidades, Ingresos del Negocio que pasan al Hogar, Tiempo dedicado al Negocio y Número de Trabajadores; y Hogar: donde se consideró el Ingreso Familiar per cápita y Gasto Familiar.

A continuación se presentarán los resultados de la evaluación de impacto del PEJ sobre las variables antes mencionadas. Las estimaciones se realizaron tanto en “niveles” (datos 2005) como en “diferencias en diferencias”.

En la presente investigación, se aplicarán las metodologías de Matching y Diferencias en Diferencias utilizando Matching para el grupo experimental comparado con el grupo de control 1 (los desertores al programa) con el fin de medir el impacto del PEJ. Adicionalmente, se controlará en la estimación por variables que intervengan los datos, diferentes a la aplicación del programa, como por ejemplo el financiamiento. Para esto se utilizarán los métodos de Mínimos Cuadrados Ordinarios (en nivel), DID

mediante OLS y Variables Instrumentales, con el fin de confirmar resultados anteriores⁴⁵.

En todos los casos se privilegia la significancia estadística obtenida por diferencias en diferencias⁴⁶, ya que si ésta no es significativa y la anterior si lo es, ese impacto no será tal, pues se deberá principalmente a diferencias en variables no observables entre los individuos de ambos grupos, las cuales son eliminadas en su mayoría por el segundo método. Sin embargo, la no significancia del estimador por la metodología DID, también se puede deber a una mayor varianza determinada por un bajo número de observaciones. En este caso particular, el número de observaciones se encuentra en el límite entre muestras pequeñas y grandes.

Por ajuste, en el caso de ciertas metodologías de tipo muestral, se corrigió al programa por el problema de endogeneidad, utilizando la metodología de Variables Instrumentales. Lamentablemente las variables utilizadas como instrumentos no resultaron ser las óptimas, debido a su baja correlación con la variable participación en el PEJ. No resultando concluyentes en ninguno de los casos⁴⁷; ya que al realizar un test de Hausman, el cual determina cuál estimador utilizar (OLS o IV), éste privilegia en casi todos los casos al estimador por mínimos cuadrados ordinarios, y cuando privilegia a IV el impacto no es significativo.

Variables Objetivo del PEJ

En primer lugar, los resultados muestran que el programa tiene un impacto positivo y significativo⁴⁸ sobre el Ingreso Familiar. La magnitud de este impacto fluctúa entre \$104.727 y \$137.259, dependiendo de la metodología empleada. Por otra parte, al controlar por variables como Acceso al Crédito, Estado en el Proceso y Participación en otros programas de Capacitación, este resultado disminuye a \$62.865.

⁴⁵ Greene (1999), Capítulos 6 y 9.

⁴⁶ Para analizar los resultados en niveles ver Anexo 6.

⁴⁷ Los resultados por IV se encuentran en Anexo 6.

⁴⁸ Un estimador es significativo cuando existe evidencia suficiente para rechazar la hipótesis de que su valor es igual a cero. Al contrario, cuando no es significativo, no se puede rechazar dicha hipótesis.

Tabla 3

Ingreso Familiar: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	137259.88**
Kernel (gaussiano) (a)	108322.97
Kernel (epan) (a)	114373.27
vecinos mas cercanos (k=3) (a)	117103.07
vecinos mas cercanos (k=5) (a)	104727.35
OLS (DID) con controles (b)	62875.15**

* y ** representan un 90% y 95% de confianza respectivamente

(a) Kernel y k-vecinos más cercanos no entregan prueba de significancia estadística, se asume significancia estadística de Matching Uno a Uno.

(b) Controles: participación en otros programas de capacitación y crédito

Fuente: Elaboración Propia

Por lo tanto, el objetivo principal del PEJ se cumple, estableciéndose que los microempresarios que participaron en el Programa Emprender Juntos, al menos aumentan su ingreso familiar en \$62.875 en promedio, por efecto del programa.

Para el caso de las variables que reflejan el aumento de los capitales Humano, y Físico no se realizaron estimaciones, pero se presentará una muestra estadística de la variación de ellas⁴⁹, correspondiente al porcentaje de microempresarios que presentaron un cambio positivo.

Las variables del grupo “conocimiento de factores empresariales” reflejan cambios en el Capital Humano de los microempresarios. En todas las variables de este grupo existe un porcentaje alto de microempresarios, pertenecientes al grupo experimental, que declaran haber aumentado el nivel de conocimiento en factores empresariales, donde destacan “llevar registro de costos e ingresos” (63.46%) y “calcular ganancias según costos e ingresos” (61.54%). Además, en 5 factores empresariales de 10, el 100% de los microempresarios que dicen haberlos aumentado, atribuyen al PEJ dicho aumento; mientras que más del 50% de ellos atribuye al PEJ el aumento de los 5 restantes. Es importante destacar que existe una gran diferencia entre el grupo experimental y ambos grupos de control, en el porcentaje de

⁴⁹ Ver Anexo 5.

microempresarios que presentan un aumento en dichas variables. En este sentido, se podría pensar que esta diferencia se deba a la intervención del PEJ.

Las variables del grupo “cambios en el nivel de compra-inversión de activos”, “activos en el hogar” y “mejoras realizadas en el hogar” reflejan el Capital Físico de los Microempresarios.

Se encontró que para el primer grupo, en todos los casos, existe un porcentaje importante de microempresarios que declaran haberlo aumentado, siendo el más relevante “cambio en compra de pequeñas herramientas” con un 53.9%. Así mismo, más del 55% de los microempresarios que presentaron variación, la atribuyen al PEJ.

Para el segundo grupo, se presentan moderados porcentajes de microempresarios que obtuvieron aumento, y aún menos porcentaje de ellos lo atribuyeron al programa. Cabe mencionar, que en comparación con los dos grupos de control, las variaciones siguen un patrón algo diferente, pues un mayor porcentaje de microempresarios del grupo experimental cambian activos que contribuyen al desarrollo de su negocio, mientras que para los otros dos grupos de control este mayor porcentaje de microempresarios concentra sus adquisiciones en bienes de consumo (en términos relativos). Por último, para el tercer grupo de variables, solo destaca el porcentaje de microempresarios que realiza reparaciones en su casa (59.65%).

Por otro lado, el impacto del programa sobre el Capital Financiero, medido como “deudas del negocio”, no fue encontrado estadísticamente significativo⁵⁰. Para el caso del Capital Social, no se encontró una Proxy que diera cuenta de su impacto.

Variables Adicionales: Negocio

Los resultados muestran que el programa tiene un impacto positivo y no significativo sobre las ventas. La magnitud de este impacto fluctúa entre \$144.279 y \$164.602, dependiendo de la metodología empleada. Por otra parte, al controlar por

⁵⁰ Ver Anexo 6, tabla 6.2.

otras variables (OLS), resulta positivo y significativo; aumentando su magnitud a \$229.882. Es posible que esta diferencia se deba al limitado número de observaciones, el cual determina que la varianza del estimador sea elevada. Por lo tanto, es difícil concluir al respecto.

Tabla 4

Ventas: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	156946.09
Kernel (gaussiano) (a)	144279.85
Kernel (epan) (a)	146866.36
vecinos mas cercanos (k=3) (a)	164602.39
vecinos mas cercanos (k=5) (a)	151426.8
OLS (DID) con controles (b)	229882.2**

* y ** representan un 90% y 95% de confianza respectivamente

(a) Kernel y k-vecinos más cercanos no entregan prueba de significancia estadística, se asume significancia estadística de Matching Uno a Uno.

(b) Controles: participación en otros programas de capacitación y crédito

Fuente: Elaboración Propia

Los resultados muestran que el programa tiene un impacto positivo y no significativo las utilidades del negocio.⁵¹ La magnitud de este impacto fluctúa entre \$49.464 y \$57.907. Por otra parte, al controlar por otras variables, el impacto se hace significativo, con un valor de \$131.442. Lo cual, probablemente se deba a problemas con la varianza, dado el limitado número de observaciones. No pudiéndose concluir al respecto.

Tabla 5

Utilidades: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	49464.90
Kernel (gaussiano) (a)	53671.95
Kernel (epan) (a)	57232.19
vecinos mas cercanos (k=3) (a)	54852.75
vecinos mas cercanos (k=5) (a)	57907.53
OLS (DID) con controles (b)	131442**

* y ** representan un 90% y 95% de confianza respectivamente

(a) Kernel y k-vecinos más cercanos no entregan prueba de significancia estadística, se asume significancia estadística de Matching Uno a Uno.

(b) Controles: participación en otros programas de capacitación y crédito

Fuente: Elaboración Propia

⁵¹ La utilidades pueden variar tanto por cambios en las ventas como en los costos. Las estimaciones para esta variable se encuentra en la tabla 6.5 del Anexo 6.

Los resultados muestran que el programa tiene un impacto positivo y significativo sobre el Tiempo Dedicado al Negocio. La magnitud de este impacto fluctúa en torno a 1.3 niveles de tiempo, traduciéndose que la participación en el programa aumenta aproximadamente en 3 horas el tiempo dedicado al negocio.

Tabla 6

Tiempo Dedicado al Negocio: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	1.4117**
Kernel (gaussiano) (a)	1.4301
Kernel (epan) (a)	1.3168
vecinos mas cercanos (k=3) (a)	1.5
vecinos mas cercanos (k=5) (a)	1.5059
OLS (DID) con controles (b)	.9427**

* y ** representan un 90% y 95% de confianza respectivamente
 (a) Kernel y k-vecinos más cercanos no entregan prueba de significancia estadística, se asume significancia estadística de Matching Uno a Uno.
 (b) Controles: participación en otros programas de capacitación y crédito
 Fuente: Elaboración Propia

Los resultados muestran que el programa tiene un impacto negativo y no significativo, sobre el Número de Trabajadores. El resultado de las estimaciones se presenta a continuación.

Tabla 7

Número de Trabajadores: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	-.1176
Kernel (gaussiano) (a)	-.8888
Kernel (epan) (a)	-.1468
vecinos mas cercanos (k=3) (a)	-.1785
vecinos mas cercanos (k=5) (a)	-.1309
OLS (DID) con controles (b)	-.0327

* y ** representan un 90% y 95% de confianza respectivamente
 (a) Kernel y k-vecinos más cercanos no entregan prueba de significancia estadística, se asume significancia estadística de Matching Uno a Uno.
 (b) Controles: participación en otros programas de capacitación y crédito
 Fuente: Elaboración Propia

Los resultados muestran que el programa tiene un impacto positivo y no significativo sobre el Ingreso del Negocio que Pasan al Hogar. El resultado de las estimaciones se presenta a continuación.

Tabla 8

Ingresos del Negocio que pasan al Hogar: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	42881
Kernel (gaussiano) (a)	11736.35
Kernel (epan) (a)	14158.44
vecinos mas cercanos (k=3) (a)	25860.85
vecinos mas cercanos (k=5) (a)	9786.08
OLS (DID) con controles (b)	34631.2

* y ** representan un 90% y 95% de confianza respectivamente

(a) Kernel y k-vecinos más cercanos no entregan prueba de significancia estadística, se asume significancia estadística de Matching Uno a Uno.

(b) Controles: participación en otros programas de capacitación y crédito

Fuente: Elaboración Propia

Variables Adicionales: Hogar

Los resultados muestran que el programa tiene un impacto positivo y significativo, mediante las metodologías de diferencias en diferencias con matching, sobre el Ingreso Familiar per cápita. La magnitud de este impacto fluctúa entre \$15.413 y \$25.006. Al controlar por la influencia de otras variables (OLS), su efecto se disipa, alcanzando los \$12.863, no siendo significativo. Tal diferencia puede deberse, al limitado número de observaciones. Por lo tanto no es posible concluir al respecto.

Tabla 9

Ingreso Familiar per cápita: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	25006.33**
Kernel (gaussiano) (a)	15413.12
Kernel (epan) (a)	18311.67
vecinos mas cercanos (k=3) (a)	20444.38
vecinos mas cercanos (k=5) (a)	16344.53
OLS (DID) con controles (b)	12863.55

* y ** representan un 90% y 95% de confianza respectivamente

(a) Kernel y k-vecinos más cercanos no entregan prueba de significancia estadística, se asume significancia estadística de Matching Uno a Uno.

(b) Controles: participación en otros programas de capacitación y crédito

Fuente: Elaboración Propia

Los resultados muestran que el programa tiene un impacto positivo y no significativo, bajo ninguna estimación por diferencias en diferencias, sobre el Gasto Familiar mensual.

Tabla 10

Gasto Familiar: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	75325.88
Kernel (gaussiano) (a)	62206.4
Kernel (epan) (a)	599187.69
vecinos mas cercanos (k=3) (a)	63717.14
vecinos mas cercanos (k=5) (a)	56264.46
OLS (DID) con controles (b)	43911.75

* y ** representan un 90% y 95% de confianza respectivamente

(a) Kernel y k-vecinos más cercanos no entregan prueba de significancia estadística, se asume significancia estadística de Matching Uno a Uno.

(b) Controles: participación en otros programas de capacitación y crédito

Fuente: Elaboración Propia

Por último, al pensar en un aumento del Ingreso Familiar a través de solo 3 canales: Ventas, Utilidades y Otros Ingresos Familiares⁵², se puede afirmar que el impacto del PEJ sobre esta variable se deba al efecto del mismo sobre las ventas y las utilidades, ya que la variable Otros Ingresos Familiares fue incluida en todas las estimaciones.

⁵² Incluye todo tipo de subsidios, ingresos, etc., pertenecientes a toda la familia. Para mayor información, ver la pregunta sobre los ingresos, presente en el instrumento aplicado. Anexo 3

CONCLUSIONES

El objetivo central de esta investigación fue evaluar el impacto generado por el Programa Emprender Juntos, en su ejecución 2004, perteneciente a la Fundación Para la Superación de la Pobreza, sobre el universo de microempresarios que participaron y finalizaron dicho programa.

Las variables a evaluar fueron determinadas por los objetivos finales del programa sobre los microempresarios. Es decir, el Ingreso Familiar y las variables a través de las cuales el programa buscaba influir en éste. Estas son aquellas que representan la evolución de los Capitales Humano, Físico, Financiero y Social. También se evaluó el impacto sobre otras variables, que se encontraron relevantes.

Para poder realizar esta evaluación, fue necesario definir el contexto de la Microempresa. Así, se describieron las características de este actor económico y sus limitaciones tanto internas como externas (mercado y entorno). Luego, se presentó la realidad de la microempresa en Chile y se caracterizó al universo de microempresas que participaron en el programa, mediante la exposición del modelo utilizado en dicha intervención.

La metodología utilizada abarcó varios métodos econométricos de estimación alternativos, dada la naturaleza de la muestra. Estos fueron Matching, Experimento Natural utilizando Matching (Diferencias en Diferencias con Matching), Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS en niveles, es decir, con datos del 2005), Variables Instrumentales; y Diferencias en Diferencias mediante OLS.

La información utilizada es de Panel, con observaciones para 3 grupos en dos momentos del tiempo (2004 y 2005), contando la muestra de 158 observaciones, de un total de 248 microempresarios (universo). Los grupos fueron: experimental (participantes del PEJ), Control 1 (desertores del PEJ) y Control 2 (aquellos que postularon y no fueron seleccionados). El Control 2 no se utilizó para la evaluación de impacto, debido a la alta probabilidad de presentar sesgo en algunas de sus variables;

sin embargo, se ocupó en la comparación de variables de apreciación, las cuales no tienen error de medición.

Se encuentra, como principal resultado de la evaluación, que el Programa Emprender Juntos cumple su objetivo final de aumentar el ingreso familiar de los microempresarios, siendo este aumento significativo a los niveles usuales de confianza. La magnitud de este impacto fluctúa entre \$104.727 y \$137.259, pero al controlar por otras variables que afectan al ingreso (acceso al crédito y participación en otros programas de capacitación) este efecto cae a \$62.865. Por lo tanto se concluye que el hecho de participar en el PEJ aumenta, en promedio, al menos en \$62.865 el ingreso familiar de los microempresarios.

Para el caso de las variables que reflejan el aumento del Capital Humano, se encuentra que existe un alto porcentaje de microempresarios, del grupo experimental, que declaran haber aumentado el nivel de conocimiento en factores empresariales. En 5 factores empresariales de un total de 10, el 100% de los microempresarios atribuyen al PEJ dicho aumento. Existe una gran diferencia entre el grupo experimental y los dos grupos de control en la evolución de las variables mencionadas, sugiriéndose que esta diferencia se deba a la intervención del PEJ.

Las variables reflejo del Capital Físico de los Microempresarios muestran un porcentaje importante de éstos realizando inversión y reparaciones en la casa. Por otro lado, algunos microempresarios presentan aumentos en activos del hogar, siendo posible percibir un patrón algo diferente en el consumo de estos bienes hacia la compra de activos que contribuyen al negocio, en términos relativos a los dos grupos de control.

El impacto del programa sobre el Capital Financiero, medido como “deudas del negocio”, no fue encontrado estadísticamente significativo y para el caso del Capital Social, no se encontró una Proxy que diera cuenta de su impacto.

En lo que se refiere a otras variables relevantes, existen resultados diversos. Se encuentra que la participación en el PEJ aumenta el Tiempo Dedicado al Negocio en aproximadamente 3 horas promedio, siendo este aumento significativo.

El impacto del PEJ en las variables Ventas, Utilidades e Ingreso Familiar per cápita, presenta diferencias entre los estimadores de matching y OLS para diferencias en diferencias, los cuales arrojan resultados contradictorios respecto de la significancia estadística del efecto; lo cual puede deberse a problemas en la varianza de los estimadores, provocados por el limitado número de observaciones. De ser distintos de cero, estos valores, el impacto ascendería al menos a \$144.279, \$49.464 y \$15.413 respectivamente.

Sobre las variables Número de Trabajadores, Gasto Familiar e Ingresos del Negocio que pasan al Hogar el impacto no es estadísticamente significativo mediante la metodología de diferencias en diferencias.

Finalmente, debido a lo antes señalado, se concluye que el impacto del PEJ en el aumento del Ingreso Familiar, está determinado por el efecto del mismo sobre el aumento de las ventas y de las utilidades.

Sobre la base de esta investigación, en la cual se demuestra empíricamente que el Programa Emprender Juntos cumple su principal objetivo, el cual es aumentar el Ingreso Familiar de los microempresarios de subsistencia y tomando en consideración que el programa desde el año pasado no se aplica; se sugiere analizar su continuación como programa.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBURQUERQUE, F. (2004). "Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina". *Revista de la CEPAL* No 82.
- BAIN, J. (1963). "Organización Industrial". Ediciones Omega.
- BENAVENTE, J. M., GALETOVIC, A. y R. SANHUEZA. (2005). "La Dinámica Industrial y la Financiación de las Pymes". *El Trimestre Económico*, vol. LXXII (2), núm. 286, pp. 217-254.
- BERCOVICH, N. (2004). "El Microcrédito como Componente de una Política de Desarrollo Local: El Caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la Ciudad de Buenos Aires". División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Red de Reestructuración y Competitividad, Naciones Unidas. Santiago, Chile.
- BLUNDELL, R. y COSTA-DIAS, M. (2002). "Alternative Approaches to Evaluation in Empirical Microeconomics". The Institute for Fiscal Studies Department of Economics, UCL, Cemmap working paper CWP10/02.
- BRAVO, D., CRESPI, G. y I. GUTIERRES. (2002). "Desarrollo se Escribe con PyMe: El Caso Chileno. Desafíos para el Crecimiento". Fundes Chile. Santiago.
- CENTRO PET. (2004). "Características de la Microempresa en Chile. Parte II". *Informativo No 6-7*.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) y DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR TECHNISCHE ZUSAMMENARBEITUNG (GTZ). (2000). "Desarrollo Económico Local y Descentralización: Aproximación a un Marco Conceptual". Proyecto CEPAL/GTZ "Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina". Santiago, Chile.

- CONTRERAS, D., LARENAS, J. P. y A. M. MONTOYA. (2004). "Evaluación de Impacto: Programa de Microcréditos Un Techo Para Chile". Seminario de Título, Facultad de Ciencias Económicas y administrativas, Universidad de Chile.
- CRESPI, G. (2003). "PyMe en Chile: Nace, Crece y... Muere. Análisis de su Desarrollo en los Últimos Siete Años". Fundes Chile. Santiago.
- FINOT, I. (2003). "Descentralización en América Latina: Cómo Hacer Viable el Desarrollo Local". Dirección de Gestión del Desarrollo Local y Regional, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). Santiago, Chile.
- FOCUS. (2001). "Desempeño Económico y Viabilidad de la Microempresa en Chile". Borrador.
- FUNDACIÓN PARA LA SUPERACIÓN DE LA POBREZA. (2005). "Recuperación de un Modelo de Intervención con Microempresas en Pobreza". "Sistematización y análisis modelo de trabajo Programa Emprender Juntos".
- FUNDES. (2005). "Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile, 2004". Borrador.
- FUNDACIÓN PARA LA SUPERACIÓN DE LA POBREZA. (2005). "Microcréditos Contra la Pobreza. Un Diálogo Interdisciplinario". Santiago, Chile.
- GREENE, W. (1999). "Análisis Econométrico". Editorial Prentice Hall, 3ª Edición. España.
- GUIMARAES, R. (2003). "Tierra de Sombras: "Desafíos de la Sustentabilidad y del Desarrollo Territorial Local Ante la Globalización Corporativa". *Serie Medio Ambiente y Desarrollo* de la División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos, CEPAL. Santiago de Chile.

- GUZMÁN, MAURO y ARAUJO. (1999). "Trayectorias Laborales de Mujeres. Cambios Generacionales en el Mercado de Trabajo".
- LIRA, L. (2003). "La Cuestión Regional y Local en América Latina". *Serie Gestión Pública*. Dirección de Gestión del Desarrollo Local y Regional, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). Santiago, Chile.
- MAC-CLURE, O. (2001). "Las Microempresas: ¿Una Solución a los Problemas de Empleo?". Mideplan.
- MAYOUX. (1995). "From Vicious to Virtuous Circles? Gender a Micro-Enterprise Development". UNRISD Occasional Paper No 3 for the Fourth World Conference on Woman, Beijing.
- MIDEPLAN. (1998). "Caracterización de las Microempresas". Ministerio de Planificación, Estudios e Inversión. Departamento de Planificación y Estudios Económicos.
- PNUD. (1990). "Informe de Desarrollo Humano 1990".
- PNUD. (2000). "Informe de Desarrollo Humano 2000".
- SEN, A. (2001). "La Desigualdad Económica". Fondo de Cultura Económica. México.
- SERCOTEC. (2003). "La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile". Gobierno de Chile. Comité de Fomento de la Micro y Pequeña Empresa. Santiago, Chile.
- SNODGRASS y BIGGS. (1996). "Industrialization and the Small Firm: Patterns and Policies". International Center for Economic Growth.

- VALENZUELA, M. y VENEGAS, S. (2001). "Mitos y Realidades de la Microempresa en Chile: Un Análisis de Género". Centro de estudios de la Mujer. Santiago, Chile.
- VALENZUELA, P. (2004). "Ingresos y Microempresas en Chile". Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- VARIAN, H. (1996) "Microeconomía Intermedia. Un Enfoque Actual". Antoni Bosch, Editor. 4ª Edición. Barcelona, España.
- ZEVALLLOS, E. (2003). "Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina ". *Revista de la CEPAL*, No 79.

ANEXOS

Anexo 1: Comparación entre hombres y mujeres por categoría ocupacional Año 2003

Cuadro 1.1

Trabajador Cuenta Propia			
Variable	Unidad	Hombre	Mujer
Edad	años	45	43,8
Escolaridad	años	9,1	9,9
Jefe de hogar	%	84,40%	15,60%
Sistema de salud público	%	66,90%	33,10%
Ingreso de ocupación principal	UF	20,8	14,1
Antigüedad laboral	años	11,6	7,9
Horas de trabajo semanal	horas	45	39

Fuente: elaboración propia en base a Fundes 2005

Cuadro 1.2

Patron o Empleador			
	Unidad	Hombre	Mujer
Edad	años	47,85	45,05
Escolaridad	años	12,9	13,05
Jefe de Hogar	%	89,00%	11,00%
Sistema de salud público	%	70,50%	29,50%
Ingreso de ocupación principal	UF	96,9	61,45
Antigüedad laboral	años	13,1	10,3
Horas de trabajo semanal	horas	52,25	49,85

Fuente: elaboración propia en base a Fundes 2005

Cuadro 1.3

Empleado Dependiente			
	Unidad	Hombre	Mujer
Edad	años	37,95	35,25
Escolaridad	años	9,5	11,65
Jefe de Hogar	%	86,00%	14,00%
Sistema de salud público	%	68,50%	31,50%
Ingreso de ocupación principal	UF	9,15	9,35
Antigüedad laboral	años	4,85	3,9
Horas de trabajo semanal	horas	46,7	42,9

Fuente: elaboración propia en base a Fundes 2005

Cuadro 1.4

Familiar No Remunerado			
	Unidad	Hombre	Mujer
Edad	años	36,25	40,7
Escolaridad	años	8,75	10,45
Jefe de Hogar	%	89,00%	11,00%
Sistema de salud público	%	38,00%	62,00%
Antigüedad laboral	años	6,6	6,05
Horas de trabajo semanal	horas	41,15	44,8

Fuente: elaboración propia en base a Fundes 2005

Anexo 2: Oferta de Programas de Apoyo a la Microempresa⁵³

Dentro de la oferta de programas de apoyo a la microempresa, en la Región Metropolitana, se encuentran distintos tipos, los que se pueden distinguir por el nivel de desarrollo de la microempresa, por su situación socioeconómica y por el género.

Entre las ofertas programáticas orientadas según el nivel de desarrollo de la microempresa, se pueden distinguir ofertas dirigidas a apoyar la creación de una iniciativa económica, como lo realiza Fosis, a través de la entrega de apoyo a personas cesantes en su programa de Reinserción Laboral con Desenlace Independiente.

Existen apoyos para las microempresas de subsistencia que llevan por lo menos entre seis y doce meses de funcionamiento, sobre todo en el ámbito privado sin fines de lucro, como el Fondo esperanza o el Hogar de Cristo⁵⁴.

A su vez, se encuentran variados apoyos para quienes tienen microempresas consolidadas o en desarrollo, con un enfoque de fomento productivo más que un enfoque de pobreza, como es el caso de Sercotec y Corfo.

Desde el punto de vista de la focalización socioeconómica existen ofertas orientadas a personas en situación de indigencia, como por ejemplo el apoyo que entrega Fosis a las personas que participan en el Programa Puente.

Existen ofertas enfocadas al tema género como es el caso de instituciones privadas sin fines de lucro como FINAM y Rodelillo, que orientan sus servicios a mujeres de escasos recursos.

En detalle, dentro de la oferta de iniciativas dirigidas a los Emprendedores en situación de pobreza y vulnerabilidad social es posible distinguir una amplia gama de programas, proyectos y áreas crediticias. Éstas intentan dar respuesta a las necesidades de los emprendedores en aspectos formativos, de capitalización, comercialización y

⁵³ “Sistematización y análisis modelo de trabajo Programa Emprender Juntos”. Fundación para la Superación de la Pobreza. Marzo, 2005

⁵⁴ Ver esquema 3.

conformación de redes de apoyo. Además, existen iniciativas destinadas a apoyar la constitución de unidades económicas y otras destinadas a fortalecer las ya existentes.

En el área de la Formación se cuenta con una amplia oferta, tanto a nivel público como privado, que se plasma en servicios formativos en Gestión, Oficio y técnica y Asociatividad.

En el plano de la Formación en Gestión, instituciones y Programas que ofrecen este servicio son:

- Instituciones públicas (del Estado): SERCOTEC (Concurso de emprendedores), INDAP (Prodesal), SENCE (Pro-empleo) y FOSIS (Programa de Apoyo a Actividades Económicas para la generación de ingresos y Programa de Reinserción laboral y empleo).
- Instituciones privadas sin fines de lucro: FINAM (dirigido a mujeres emprendedoras), OCAC (asistencia al campesinado), Fundación Trabajo para un Hermano (microempresa y trabajadores independientes en sectores populares), Fundación Techo para Chile, PROPESA (microempresa), PET (con mujeres de sectores populares), Fundación Solidaridad, CECADES (microempresarios y trabajadores independientes en sectores populares) y Fundación Contigo (microempresarios y trabajadores independientes en sectores populares).

La oferta formativa en esta área es amplia, pudiendo desarrollarse a modo de capacitación, asesorías individuales o grupales. Los contenidos que habitualmente se revisan pueden ser Capacidades emprendedoras, gestión, administración, comercialización, etc.

En cuanto a la Formación en oficio y mejoramiento de la técnica, la oferta disponible para este tipo de unidades económicas, se encuentra limitado a:

- Instituciones públicas (estatales): INDAP (a través de PRODESAL, desarrolla asesorías técnicas de manejo medioambiental) y los municipios a través de Programas y talleres de formación en oficio.
- Instituciones privadas sin fines de lucro: Fundación Solidaridad (presta asesorías en diseño y proceso productivo) y CECADES (capacitación en diversos oficios).

Finalmente, a nivel nacional también encontramos oferta de formación en asociatividad.

- Instituciones públicas: INDAP (asesora en el desarrollo de asociatividad entre unidades productivas silvoagropecuarias) y Sercotec.
- Instituciones privadas sin fines de lucro: PET (promoción de la asociatividad y apoyo a las organizaciones de mujeres emprendedoras) y Fundación Solidaridad (asesorías organizacionales y fomento de redes por rubro productivo).

En cuanto a los servicios de capitalización de este tipo de unidades productivas, debemos distinguir dos tipos: la capitalización a través de subsidios y la capitalización a través de crédito.

La capitalización a través de subsidios es generada a partir de instituciones públicas dedicadas a las áreas del trabajo y de la superación de la pobreza. Las ofertas disponibles son:

- SERCOTEC: A través de dos programas el Concurso de emprendedores y el Concurso de Proyectos de Emprendimiento Empresarial que apoyan en la formación de capital básico y capital de trabajo.
- INDAP: A través del programa PRODESAL, entrega bonos que financian insumos e inversiones para mejoramiento de aspectos ambientales y productivos en agricultores.
- FOSIS: A través del programa de Apoyo a Actividades Económicas y el Programa de Reinserción Laboral y Empleo entrega un subsidio en capital de trabajo (herramientas, insumos, materiales, maquinaria).

Capitalización a través de crédito: No existen iniciativas públicas en esta área. Dentro de la oferta privada existente podemos distinguir Instituciones privadas que prestan crédito a unidades económicas formales e informales sin fines de lucro. Es requisito fundamental contar con buenos antecedentes comerciales y capacidad de pago de acuerdo al monto a solicitar.

- FINAM (específico para mujeres), Fondo Esperanza (otorga crédito tanto a grupos como a individuos), OCAC (el crédito es en especies: materiales, herramientas, insumos a campesinos), Fundación La Vaca (el Fondo Confianza otorga crédito a mujeres asociadas), Techo para Chile (crédito a grupos solidarios), Fundación

SOINTRAL (crédito y factoring, unidades económicas de mínimo 6 meses de antigüedad), CECADES (créditos individuales y solidarios), Fundación Contigo (créditos a unidades económicas urbanas y agrícolas), PROPESA (crédito para capital de trabajo).

Instituciones privadas que prestan crédito a unidades económicas formales e informales con fines de lucro.

- CREDICOOP (Cooperativa de crédito a iniciativas en funcionamiento), COOCRETAL (Cooperativa de crédito para compra de activos fijos y capital de trabajo), DETACOP (créditos ordinarios y factoring, mínimo un año de funcionamiento), Banco del Desarrollo (microempresarios con ingresos menores a 3 millones de pesos, otorga créditos para capital de trabajo, activos fijos, compra de local, desarrollo solidario y capacitación) BANEFE (a unidades económicas con ventas menores a 200 UF) y Banco Estado (créditos para capital de trabajo, activos fijos, hipotecarios y capacitación, también seguro al microempresario).

Instituciones privadas para unidades económicas formales sin fines de lucro:

- INDES (Filial del Banco del Desarrollo que otorga crédito, factoring y leasing).

La oferta de comercialización existente en el país para este tipo de unidades económicas es muy restringida podemos mencionar en ella a instituciones como Fundación Solidaridad, Tienda Comercio Justo, Comparte e INDAP (Tienda Sabores del Campo).

Finalmente, dentro de la oferta nacional de apoyos a unidades económicas podemos distinguir aquellas destinadas a apoyar su constitución y otras destinadas a fortalecer las ya existentes.

- Formación de Unidades económicas o Trabajo independiente. Propuestas públicas: SENCE (Pro-empleo, Programa destinado a mujeres jefas de hogar), FOSIS (Programa Reinserción Laboral). Propuestas privadas: Fundación la Vaca (trabajo con mujeres), Fundación Trabajo para un Hermano (a través de la ejecución de proyectos de FOSIS, SENCE), Un Techo para Chile, Fundación Frei.

- Fortalecimiento de Unidades económicas: Entre las instituciones públicas: SERCOTEC (Concurso de emprendedores y Concurso de Proyectos de emprendimiento empresarial), INDAP (PRODESA), FOSIS (Programa de Apoyo a Actividades Económicas). Entre las privadas: FINAM, Fondo Esperanza, OCAC, PROPESA, PET, Fundación Trabajo para un Hermano, Fundación Frei, Fundación Solidaridad, CREDICOOP, COOCRETAL, DETACOP, CECADES, Fundación Contigo, Fundación SOINTRAL, INDES, Banco del Desarrollo, Banco Estado y BANEFE.

**Mapa De Emprendimiento
(Región Metropolitana)**

Esquema 2.1

Instituciones	Criterios a comparar				
<i>Públicas:</i>	Grupo objetivo	Objetivos	Modelo de intervención	Servicios que presta	Vinculación
- Sercotec	Microempresarios (con ventas anuales menores a 2.400 UF), en general no considera microempresas de subsistencia.	- Impulsar el desarrollo productivo y económico de estas unidades.	Asistencial-Promocional	- Financiamiento - Prestan asesoría a organizaciones	Entrega subsidio a los bancos e instituciones financieras y difusión en municipios
- Fosis: 1. Apoyo a Actividades económicas para la generación de ingresos	Microempresarios y trabajadores por cuenta propia en situación de pobreza e indigencia y familias participantes del Programa Puente	- Financiar iniciativas económico-productivas formuladas e implementadas por el grupo objetivo.	Asistencial	- Capacitación en elaboración de plan de negocios. - Subsidio (en bienes). - Acompañamientos 1 vez al mes.	Municipios
2. Programa de Reinserción laboral y empleo	Personas desempleadas preferentemente jefes de hogar de familias integradas al Programa Puente	- Reincorporar al trabajo al grupo objetivo. - Que éste genere ingresos por sobre la línea de pobreza.	Asistencial	- Capacitación en elaboración de negocio - Subsidio (en bienes) - Acompañamientos 1 vez al mes	Municipios
- Chile Emprende	Empresas de pequeña escala y población activa	Desarrollo de oportunidades económicas para el grupo objetivo	Promocional, centrado en el desarrollo local	- Asesorías (apoyo en gestión) - Vinculación a redes	Municipios

Privadas sin fines de lucro:	Grupo objetivo	Objetivos	Modelo de intervención	Servicios que presta	Vinculación
- Programa Emprender Juntos	Emprendedores en situación de pobreza y/o vulnerabilidad social. Estudiantes universitarios Empresario y/o profesionales	- Aumentar el ingreso familiar de los emprendedores, a través del fortalecimiento de capacidades emprendedoras y del desarrollo de sus negocios. - Reforzar el sentido de responsabilidad social en los voluntarios, tanto profesionales, como empresarios y estudiantes de educación superior, a través de la experiencia en la mesa de trabajo con microemprendedores en situación de pobreza. - Transferir la metodología del Programa a las instituciones aliadas, generando capacidades en ellas, para posibilitar la replicación total o parcial del modelo de intervención.	Promocional	- Capacitación (capacidades emprendedoras y nociones básicas de manejo de negocio) - Asesorías técnicas 2 veces al mes por 8 meses - Vinculación a redes - Comercialización - Inclusión o vinculación social y económica	Organizaciones no gubernamentales Municipios Comercializadoras financieras
- Finam	Mujeres de escasos recursos con unidades económicas de al menos un año de antigüedad.	- Otorgar al grupo objetivo herramientas para resolver instancias de desarrollo y crecimiento de su unidad económica	Promocional	- Crédito - Capacitación (capacidades emprendedoras) - Asesorías	Son miembros de la red de instituciones de microfinanzas, de la asociación de ONG, ASONG, de la red mujer y microempresa y participan de las licitaciones de subsidios de SERCOTEC. Se relacionan con SERNAM.

Privadas sin fines de lucro:	Grupo objetivo	Objetivos	Modelo de intervención	Servicios que presta	Vinculaciones
- Fondo Esperanza	Mujeres entre 18 y 60 años que posean iniciativas comerciales y/o productivas.	- Ofrecer oportunidades de crédito a mujeres que no tengan acceso a éste en la banca formal, para el mejoramiento de sus unidades económicas y así sus condiciones de vida.	Promocional	- Crédito asociativos - Asesorías (Reuniones grupales semanales resolución de necesidades, tema de reembolso)	No tiene vinculaciones
- Fundación la Vaca	Mujeres de zonas rurales o periféricas urbanas, de escasos recursos, que tengan una idea microempresarial, pero carezcan de recursos para materializarlas.	- Generar fuentes de trabajo para el grupo objetivo, promoviendo su integración productiva y social.	Promocional	- Crédito asociativos	No tiene vinculaciones
- Un Techo para Chile	Pobladores de campamentos a lo largo de todo el país	- Contribuir al desarrollo económico y personal del grupo objetivo	Promocional	- Capacitación (microempresarial) - Créditos solidarios (asociativos) - Asesorías con voluntarios universitarios	Red de microfinanzas
- Programa de Economía del trabajo	Mujeres de la comuna de La Pintana que desarrollan un trabajo independiente o una microempresa.	- Promover la asociatividad en el grupo objetivo.	Promocional	- Capacitación (asociatividad y economía popular) - Asesorías en asociatividad	Comité católico contra el hambre y el desarrollo

Privadas sin fines de lucro:	Grupo objetivo	Objetivos	Modelo de intervención	Servicios que presta	Vinculaciones
- Fundación Solidaridad	Emprendimientos productivos de: organizaciones populares de mujeres, jóvenes de sectores populares, grupos indígenas, jóvenes artesanos con deficiencia mental y microempresas familiares.	- Elevar el nivel de ingreso, inserción en los mercados y la participación social de aquellas personas, familias y grupos que con su propio esfuerzo buscan superar su situación de pobreza y mejorar su calidad de vida con la venta de sus productos.	Promocional	- Capacitación (desarrollo de productos y gestión) - Asesorías relacionados con la producción - Comercialización (nacional e internacional)	La red de comercio justo Red latinoamericana de intercambio Red de trabajadores independientes Red de economía solidaria
- Fundación Rodelillo	Familias de escasos recursos	- Que el grupo objetivo mejore sus ingresos optimizando sus posibilidades como emprendedores de negocios.	Promocional	- Microcréditos - Capacitación - Comercialización	No tiene
- Cecades/prodessa /Word Visión	Comunas de escasos recursos			- Crédito	No hay información
- Fundación Contigo	Microempresarios de la Región Metropolitana, personas que posean alguna actividad de trabajo independiente y que tengan dificultades para acceder a la banca formal. Sólo en las comunas de la zona sur	- Generar oportunidades para que el grupo objetivo logre crecer económicamente a través de servicios financieros y de desarrollo microempresarial.	Promocional	- Crédito - Asesorías	No hay información

Privadas con fines de lucro:	Grupo objetivo	Objetivos	Modelo de intervención	Servicios que presta	Vinculación
- Bancoestado	Microempresarios formales o informales con al menos un año de antigüedad en el negocio y con antecedentes comerciales favorables.	- Promover igualdad de oportunidades en el acceso al financiamiento de todas las Micro y Pequeñas Empresas del país.	Comercial	- Crédito - Capacitación - Asesorías grupales	Ong's
- Banco Santander-Santiago (Banefe)	Microempresarios con un año de antigüedad, con domicilio o lugar de trabajo fijo.		Comercial	- Crédito	No tiene
- Banco del Desarrollo	Microempresarios formales o informales del área productiva, comercio o servicios, con al menos un año de antigüedad, con antecedentes comerciales intachables	- Atender y bancarizar masivamente a los microempresarios y a los sectores de menores ingresos a lo largo del país, de manera tal de ofrecerles apoyo en el desarrollo de sus negocios e iniciativas y mejorar su calidad de vida.	Comercial	- Crédito	Ong's Convenio Rotary club y municipalidades

Fuente: Sistematización y análisis modelo de trabajo Programa Emprender Juntos

Anexo 3: Instrumento 2005

**ENCUESTA PERIODO 2
EVALUACIÓN DE IMPACTO**

MAYO, 2005

1. Sección Datos Personales

A. Identificación Personal

Nombre completo			RUT		Fecha de Nac.			
Domicilio			Villa o Población		Comuna			
Teléfonos (casa)		(recados)	(celular)	Estado Civil		¿De cuántas personas es el grupo familiar?		

B. Antecedentes de Vivienda

Propiedad de la Vivienda (propietario, comprando, arrendando, allegado, usufructuario, otro)
--

C. Antecedentes Previsionales

Plan de Salud: <i>Tarjeta de Indigencia</i> ----- <i>Fonasa</i> ----- <i>Isapre</i> ----- <i>No tiene</i> -----	Plan Previsional: <i>AFP</i> ----- <i>INP</i> ----- <i>No tiene Plan</i> -----
---	--

D. Redes de Soporte Social

¿Pertenece a alguna institución, club, agrupación, junta de vecinos, iglesia, asociación, organización, centro de madres, etc.?

SI		NO	
----	--	----	--

E. Antecedentes Familiares

Por favor, complete el siguiente cuadro considerando los datos de todas las personas que viven en su casa, incluyéndose usted y considerándose como referencia para señalar el parentesco (es decir, su padre, su hijo, etc.)

	Nombre (nombre, apellido paterno, apellido materno)	Fecha de Nacimiento	Parentesco (padre, madre, hermano/a, tío/a, primo/a, amigo/a, etc.)	Actividad u oficio (empleado, estudiante, dueño/a de casa, etc.)	Nivel educacional	Enfermedad o Discapacidad	¿Es carga?
1	MICROEMPRESARIO						
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

F. Ingreso

¿Cuáles son los ingresos mensuales de su familia?, ¿De dónde obtiene estos ingresos?

Indique el monto y quién recibe dichos montos en referencia con usted. Cuándo quién lo reciba sea usted mismo escriba yo. No considere aquí ninguno de los ingresos debidos al negocio, puesto que estos datos serán requeridos más adelante en el formulario.

Tipo de Ingreso	Monto	¿Quién lo recibe?	Estabilidad		Exactitud		Tipo : Monetario...	
			Esporádico	Estable	Fijo	Variable	Directo	Indirecto
Salario 1								
Salario 2								
Salario 3								
Subsidio Único Familiar								
Subsidio de Cesantía								
Asignaciones Familiares								
Pensión Asistencial								
subsidio de Agua Potable								
Pensión de Invalidez								
Pensión de vejez o Jubilación								
Becas (estudio, alimenticia, etc.)								
Arriendos								
Otros								
Total								

G. Gasto

Indique cuánto gasta en cada uno de los siguientes ítems (estos gastos NO son los referentes al negocio)

Tipo de Gasto	Monto
Alimentación de la familia	
Gastos Básicos (luz, agua, gas, teléfono, etc.)	
Estudios	
Arriendo o dividendo	
Vestuario	
movilización	
Ahorro	
Salud (controles médicos, exámenes, medicamentos, etc.)	
Pago cuotas en casas comerciales	
Pago cuota de préstamo en Financiera	
Tiempo Libre (vacaciones, entretención, juegos, fiestas, etc.)	
varios (cigarrillos, golosinas, bazar, artículos escolares, regalos, etc.)	
Otros	
Total	

¿Tiene deudas atrasadas?
Indique el Monto

2. Sección Datos Del Negocio

A. Datos Generales del Negocio

¿Qué actividad desarrolla en su negocio?	

El negocio del emprendedor, ¿Cuenta con algún nivel de formalización o sistematización de su funcionamiento?		¿Qué Antigüedad tiene el negocio?	Tipo de Negocio	
Iniciación de actividades, 1era categoría		Entre 0 a 5 meses	Comercialización de Productos	
Iniciación de Actividades, 2da categoría		Entre 6 a 12 meses	Prestación de Servicios	
Patente Municipal		entre 1 año 1 mes y 2 años	Producción Propia	
Permiso Municipal		Entre 2 años 1 mes y 4 años		
Permiso Sanitario		Entre 4 años 1 mes y 7 años	¿Cuántas personas trabajan con usted?	
Registros básicos de contabilidad		Más de 7 años	¿Cuántas de ellas reciben sueldo?	
Resolución Sanitaria		¿Alguno de estos niveles de formalización no los tenía antes de marzo del 2004? (Cuáles)		
No Tiene				

B. Datos del Emprendedor

¿Tiene algún conocimiento o formación técnica en su oficio?

SI	
NO	

C. Proceso del Negocio

¿Cuánto estima el microempresario que le dedica diariamente al negocio?

Entre 0 y 3 hrs. diarias	
Entre 4 y 7 hrs. diarias	
Entre 8 y 10 hrs. diarias	
Más de 10 hrs. diarias	

¿Cuál es su nivel de...?

Ventas	
Costos	
Utilidades	
Deuda	

¿Qué monto del Ingreso del negocio pasa al ingreso del hogar?

--

3. Manejo del Negocio, Inversión y Habilidades Empresariales

¿Ha participado en algún programa de capacitación o de microcréditos en el último año?	Microcréditos de Un Techo Para Chile		Otros, ¿Cuál/es?	
	Microcréditos del BancoEstado		No participó	
	Programa Emprender Juntos			

Desde Marzo del 2004 hasta ahora, ¿ha realizado cambios en las siguientes actividades empresariales?	Aumentó /Mejóro	Permaneció igual	Disminuyó	No Sabe	¿El aumento en el nivel de formalización influyó?			¿Cree que el programa influyó?			
					SI	NO	No Sabe	SI	NO	No Sabe	
Tamaño de su empresa											
Nuevos productos para producir o vender											
Ventas											
Número de Trabajadores											
Calidad o atractivo de los productos que ya producía o vendía											
Compra de insumos en mayor volumen a precios de por mayor o pagando al contado											
Producción											
Número de mercados, Número de puestos en los que comercializa sus productos											
Número de Clientes a los que vende su stock o producción											
Búsqueda de mejores proveedores											
Número de Personas que trabajan con usted											
Número de horas que Usted dedica a su negocio											

Desde Marzo del 2004 hasta ahora, ¿Cambió el nivel de compra inversión en algunos de los siguientes activos para sus actividades empresariales?	Aumentó /Mejóro	Permaneció igual	Disminuyó	No Sabe	¿El aumento en el nivel de formalización influyó?			¿Cree que el programa influyó?			
					SI	NO	No Sabe	SI	NO	No Sabe	
Compra de pequeñas herramientas (utensilios de coser, tejer o cocinar, azadón, tanque, canastas, barriles)											
Compra de grandes herramientas (horno, equipamiento, máquina de lavado, máquina de coser, telar)											
Compra de un medio de transportación de productos (bicicleta, yegua metálica)											
Inversión en un lugar para almacenar productos (cuarto de almacenado)											
Pequeña inversión en su sitio de venta (silla, mesa, vitrina)											
Inversión en estructura para su sitio de venta (kiosco, carpa, parasol)											
Otros (especificar)											

Antes de Marzo del 2004, ¿usted realizaba o tenía conocimiento de los siguientes factores?	Actualmente, ¿usted realiza o tiene conocimiento de los siguientes factores?			¿El aumento en el nivel de formalización influyó?			¿Cree que el programa influyó?					
	SI	NO	No Sabe	SI	NO	No Sabe	SI	NO	No Sabe	SI	NO	No Sabe
Ahorro para casos de emergencia o cuando se planea realizar una compra o inversión mayor												
Mantener el dinero de su empresa separado del dinero utilizado para sus gastos personales y de su familia												
Llevar registro de los costos e ingresos de su negocio												
Calcular sus ganancias basado en los registros de sus costos e ingresos												
Conocer cuál o cuáles productos le dan un mayor beneficio												
Pago de un salario para USTED por trabajar en la empresa												
Tener un puesto de venta protegido del sol y la lluvia para vender sus productos (tienda, kiosco)												
Tener un lugar para producir o almacenar sus productos, distinto al lugar donde vive su familia												
Tener un cuarto en su casa para almacenar o producir sus productos												
Tener un correo electrónico para utilizarlo en su negocio												

4. Patrimonio. Propiedad y Mejoras de la Vivienda

Antes de Marzo del 2004, ¿Tenía usted en funcionamiento y en uso dentro de su hogar...?	Entre Marzo del 2004 y Mayo del 2005, ¿Adquirió usted alguno de estos bienes?			¿El aumento en el nivel de formalización influyó?			¿Cree que el programa influyó?					
	SI, ¿Cuántos/as?	NO	No Sabe	SI, ¿Cuántos?	NO	No Sabe	SI	NO	No Sabe	SI	NO	No Sabe
Lavadora automática												
Refrigerador												
Teléfono fijo												
Uno o más teléfonos celulares												
Vídeo Grabador/ DVD												
Microondas												
TV. De 14" o más												
Equipo de Sonido												
Computador												
Conexión a Internet banda ancha												
Conexión a Internet Conmutada												
Fax												
Calefont												
Conexión a TV cable												
Conexión a TV satelital												
Motocicleta												
Auto/ Camioneta												

Desde Marzo del 2004 hasta ahora, ¿Ha realizado...?	¿El aumento en el nivel de formalización influyó?			¿Cree que el programa influyó?		
	SI	NO	No Sabe	SI	NO	No Sabe
Reparaciones o mejoras en la casa (arreglos en el techo, piso, paredes, cocina, como por ejemplo pintarlos)						
Expansiones en la casa (construcción de un nuevo piso, cuarto, ático, cobertizo, cerca o pared)						
Mejoras en el sistema de aguas o sanitario (nueva cisterna, duchas, letrina, estanque, drenaje)						
Incorporó o mejoró el sistema de luz/ eléctrico						
Otras modificaciones a la casa, especifique						

5. Información Complementaria

Sin incluirse usted: Antes de Marzo del 2004, ¿Cuántos integrantes de su familia estaban protegidos por algún sistema de salud previsional?	Sin incluirse usted: Actualmente, ¿Cuántos integrantes de su familia están protegidos por algún sistema de salud previsional?	Si existió algún cambio, ¿Cree que el Programa influyó en éste?
		SI NO

Sin incluirse usted: Antes de Marzo del 2004, De los adultos que viven con usted, ¿Cuántos cotizaban en algún sistema previsional de fondos?	Sin incluirse usted: Actualmente, De los adultos que viven con usted, ¿Cuántos cotizan en algún sistema previsional de fondos?	Si existió algún cambio, ¿Cree que el Programa influyó en éste?
		SI NO

Antes de Marzo del 2004, ¿En qué tipo de establecimiento tenía matriculado a sus hijos?	Actualmente, ¿En qué tipo de establecimiento tenía matriculado a sus hijos?		Si existió algún cambio, ¿Cree que el Programa influyó en éste?		
	E. Básica	E. Media	E. Básica	E. Media	SI NO
Municipal					
Corporación de Administración Delegada					
Particular Subvencionado					
Particular No Subvencionado					
Otro (especifique)					

¿Cree usted que entre Marzo del 2004 y Mayo del 2005 sus hijos mejoraron su rendimiento educacional, ya sea mediante mejores notas o más tiempo dedicado al estudio?	Si su respuesta fue afirmativa, ¿Cree usted que su participación en el programa influyó en esto?
SI NO	SI NO

Anexo 4: Variables Utilizadas en la Estimación

f	Folio
rut	rut
nombre	nombre
apepat	Apellido Paterno
apemat	Apellido Materno
fnac	Fecha Nacimiento
edad	Edad
sexo	Sexo
comun	Comuna
villa	Villa o Población
calle	Calle
dpto	Número de Departamento
num	Numero de Casa o Edificio
fono1	Fono Contacto
fono2	Fono Casa
fono3	Fono Recados
fono4	Celular
scivil	Situacion o Estado Civil
casa	Vivienda
act	Actividad del Encuestado
esc	Nivel Educativo
enfer	Enfermedad o Discapacidad
psalud	Plan de Salud
prevs	Prevision Social
vtas	Ventas del negocio
ctos	Costos Totales del Negocio
otyfam	Suma de Otros Ingresos Familiares
yfmliar	Ingreso Familiar Real (a calcular en stata para 2004 y 2005)
yneghog	Ingreso del negocio que pasan al Hogar
gtofam	Gasto Familiar
bneg	Deudas negocio
bfam	Deudas Familiares
ygto	Relacion Ingreso/Gasto (interesante de crear, no se)
jfhogme	Jefe de hogar ME (sustento mayor)
utilids	Utilidades del negocio
utlenyf	Participacion de Utilidades de Negocio en Ingreso Familiar(%) (no se si crearla)
sexojh	Sexo de Jefatura Hogar
npers	Número de Integrantes Grupo Familiar
actme	Actividad ME (actividad realizada en el negocio)
tipneg	Tipo de Negocio
antig	Antigüedad
trabaj	Personas que trabajan en el negocio
trbsueld	Personas que trabajan con sueldo
formal	Formalización/Sistematización
capfrm	Capacitación Formal
selecn	Estado en la Selección
tponeg	Tiempo Dedicado
procso	Estado en el Proceso
renun	Causa de Renuncia
pabase	Para Base
encarg	Responsable Asignado
fechinsc	Fecha de Inscripción (2004)
fechingr	Fecha de Ingreso a la base (2005)
social	Participación social (no aparece en 2004)
otoprogr	Participación en otro programa de capacitación distinto al PEJ
entrev	Encuestado 2005 (solo base 2004)

Cambios en actividades empresariales	Cambio en tamaño empresa
	nuevos productos para producir o vender
	Cambio en ventas
	Cambio en numero de trabajadores
	Cambio en calidad o atractivo de productos
	Cambio en forma de comprar insumos (en mayor volumen al por mayor...)
	Cambio en nivel de producción
	Cambio en el numero de mercados
	Cambio en el numero de clientes
	Cambio en búsqueda de mejores proveedores
	Cambio en numero de horas dedicadas al negocio
	formalización-tamaño de la empresa
	formalización-nuevos productos
	formalización-ventas
	formalización-numero de trabajadores
	formalización-calidad o atractivo de productos
	formalización-compra de insumos en mayor volumen al por mayor...
	formalización-producción
	formalización-numero de mercados
	formalización-numero de clientes
	formalización-búsqueda de mejores proveedores
	formalización-numero de horas dedicadas al negocio
	PEJ-tamaño de la empresa
	PEJ-nuevos productos
	PEJ-ventas
	PEJ-numero de trabajadores
	PEJ-calidad o atractivo de productos
	PEJ-compra de insumos en mayor volumen al por mayor...
PEJ-producción	
PEJ-numero de mercados	
PEJ-numero de clientes	
PEJ-búsqueda de mejores proveedores	
PEJ-numero de horas dedicadas al negocio	
Cambios en nivel de compra-inversión de activos	Cambio en compra de pequeñas herramientas
	Cambio en compra de grandes herramientas
	Cambio en compra de medio de transporte de productos
	Cambio en inversión en un lugar para almacenar sus productos
	Cambio en pequeña inversión en su sitio de venta
	Cambio en inversión en estructura para su sitio de venta
	formalización-compra de pequeñas herramientas
	formalización-compra de grandes herramientas
	formalización-compra de un medio de transporte de productos
	formalización-inversión en un lugar para almacenar sus productos
	formalización-pequeña inversión en su sitio de venta
	formalización-inversión en estructura para su sitio de venta
	PEJ-compra de pequeñas herramientas
	PEJ-compra de grandes herramientas
	PEJ-compra de un medio de transporte de productos
PEJ-inversión en un lugar para almacenar sus productos	
PEJ-pequeña inversión en su sitio de venta	
PEJ-inversión en estructura para su sitio de venta	

Conocimiento de los siguientes factores empresariales	ahorro para casos de emergencia
	mantener el dinero de la ME separado del de la familia
	llevar registro de los costos e ingresos
	calcular ganancias según costos e ingresos
	conocer cual o cuales productos dan mayor beneficios
	pago de un salario por trabajar en la ME
	tener un puesto de venta protegido
	tener un lugar para producir o almacenar sus productos diferente del que vive la familia
	tener un cuarto en su casa para almacenar o producir sus productos
	tener un correo electrónico para utilizarlo en su negocio
	formalización-ahorro para casos de emergencia
	formalización-mantener el dinero de la ME separado del de la familia
	formalización-llevar registro de los costos e ingresos
	formalización-calcular ganancias según costos e ingresos
	formalización-conocer cual o cuales productos le dan un mayor beneficio
	formalización-pago de un salario por trabajar en la ME
	formalización-tener un puesto de venta protegido
	formalización-tener un lugar para producir o almacenar sus productos diferente del que vive la familia
	formalización-tener un cuarto en su casa para almacenar o producir sus productos
	formalización-tener un correo electrónico para utilizarlo en su negocio
	PEJ-ahorro para casos de emergencia
	PEJ-mantener el dinero de la ME separado del de la familia
	PEJ-llevar registro de los costos e ingresos
	PEJ-calcular ganancias según costos e ingresos
	PEJ-conocer cual o cuales productos le dan un mayor beneficio
	PEJ-pago de un salario por trabajar en la ME
PEJ-tener un puesto de venta protegido	
PEJ-tener un lugar para producir o almacenar sus productos diferente del que vive la familia	
PEJ-tener un cuarto en su casa para almacenar o producir sus productos	
PEJ-tener un correo electrónico para utilizarlo en su negocio	

Activos en el Hogar	lavadora automática
	refrigerador
	teléfono fijo
	celulares
	video grabador/ DVD
	microondas
	TV de 14" o más
	equipo de sonido
	computador
	conexión a Internet banda ancha
	conexión a Internet conmutada
	fax
	calefont
	conexión a TV cable
	conexión a TV satelital
	motocicleta
	auto/ camioneta
	formalización-lavadora automática
	formalización-refrigerador
	formalización-teléfono fijo
	formalización-celulares
	formalización-video grabador/ DVD
	formalización-microondas
	formalización-TV de 14" o más
	formalización-equipo de sonido
	formalización-computador
	formalización-conexión a Internet banda ancha
	formalización-conexión a Internet conmutada
	formalización-fax
	formalización-calefont
	formalización-conexión a TV cable
	formalización-conexión a TV satelital
	formalización-motocicleta
formalización-auto/ camioneta	
PEJ-lavadora automática	
PEJ-refrigerador	
PEJ-teléfono fijo	
PEJ-celulares	
PEJ-video grabador/ DVD	
PEJ-microondas	
PEJ-TV de 14" o más	
PEJ-equipo de sonido	
PEJ-computador	
PEJ-conexión a Internet banda ancha	
PEJ-conexión a Internet conmutada	
PEJ-fax	
PEJ-calefont	
PEJ-conexión a TV cable	
PEJ-conexión a TV satelital	
PEJ-motocicleta	
PEJ-auto/ camioneta	

Cambios realizados en el hogar	reparaciones o mejoras en la casa
	expansiones en la casa
	mejoras en el sistema de aguas o sanitario
	incorporó o mejoró el sistema de luz/ eléctrico
	formalización-reparaciones o mejoras en la casa
	formalización-expansiones en la casa
	formalización-mejoras en el sistema de aguas o sanitario
	formalización-incorporó o mejoró el sistema de luz/ eléctrico
	PEJ-reparaciones o mejoras en la casa
	PEJ-expansiones en la casa
	PEJ-mejoras en el sistema de aguas o sanitario
	PEJ-incorporó o mejoró el sistema de luz/ eléctrico
Sistema salud	Número de personas protegidos por algún sistema de salud previsional sin incluir al encuestado
resto de familia	PEJ-Número de personas protegidos por algún sistema de salud previsional sin incluir al encuestado 2005
Cotización	Número de adultos cotizando sin incluir al encuestado
resto de familia	PEJ-Número de adultos cotizando sin incluir al encuestado 2005
Rendimiento hijos	Aumento rendimiento hijos
	PEJ-Aumento rendimiento hijos 2005
	Grupo (experimental, control 1 y control 2)
FAMILIA	
	Folio del encuestado
	Folio Familia
	Nombre
	Apellido Paterno
	Apellido Materno
	Sexo
	Edad
	Parentesco
	Actividad
	Nivel Educativo
	Ingreso de cada integrante del grupo familiar
	Si el integrante es carga del encuestado
	Enfermedad o Discapacidad de cada integrante
Cambio en tipo de educación	Tipo de establecimiento Educativo de hijos
	PEJ-cambio de establecimiento

Anexo 5: Porcentaje de microempresarios que presentaron cambios positivos en las siguientes variables

Donde la columna Apreciación PEJ, representa el porcentaje de microempresarios (grupo experimental) que creen que el PEJ influyó positivamente en tal variación.

Apreciación del microempresario sobre la evolución de algunas variables, y el impacto del PEJ en tal cambio		EXP	Apreciación PEJ (EXP)	C 1	C 2
Porcentaje de ME que presentaron cambios en actividades empresariales	Cambio en tamaño empresa	51,92%	76,46%	50,00%	26,67%
	nuevos productos para producir o vender	63,46%	84,85%	43,75%	47,63%
	Cambio en ventas	55,57%	52,63%	40,63%	33,30%
	Cambio en número de trabajadores	15,38%	75,00%	6,25%	4,44%
	Cambio en calidad o atractivo de productos	78,85%	78,05%	50,00%	61,36%
	Cambio en forma de comprar insumos (en mayor volumen al por mayor...)	39,22%	80,95%	31,25%	20,00%
	Cambio en nivel de producción	52,50%	69,23%	37,50%	26,09%
	Cambio en el número de mercados	27,45%	63,16%	28,13%	26,77%
	Cambio en el número de clientes	55,77%	73,53%	43,75%	48,89%
	Cambio en búsqueda de mejores proveedores	30,00%	60,67%	18,75%	18,18%
Cambio en número de horas dedicadas al negocio	32,69%	43,33%	25,00%	26,67%	
Porcentaje de ME que presentaron cambios en nivel de compra-inversión de activos	Cambio en compra de pequeñas herramientas	53,85%	57,17%	43,75%	37,78%
	Cambio en compra de grandes herramientas	44,23%	69,57%	29,03%	24,44%
	Cambio en compra de medio de transporte de productos	19,26%	70,00%	25,00%	8,84%
	Cambio en inversión en un lugar para almacenar sus productos	23,08%	58,33%	18,75%	4,44%
	Cambio en pequeña inversión en su sitio de venta	21,57%	81,82%	15,63%	20,00%
	Cambio en inversión en estructura para su sitio de venta	21,57%	72,73%	12,50%	15,56%
Porcentaje de ME que presentaron cambios en conocimiento de factores empresariales	ahorro para casos de emergencia	44,23%	75,00%	19,35%	17,78%
	mantener el dinero de la ME separado del de la familia	36,54%	100,00%	12,90%	8,89%
	llevar registro de los costos e ingresos	63,46%	100,00%	29,30%	24,44%
	calcular ganancias según costos e ingresos	61,54%	100,00%	29,03%	15,56%
	conocer cual o cuales productos dan mayor beneficios	32,69%	100,00%	22,58%	6,82%
	pago de un salario por trabajar en la ME	40,38%	100,00%	19,35%	4,44%
	tener un puesto de venta protegido	13,04%	80,00%	6,45%	4,65%
	tener un lugar para producir o almacenar sus productos diferente del que vive la familia	18,00%	63,64%	16,13%	0,00%
	tener un cuarto en su casa para almacenar o producir sus productos	21,57%	77,78%	16,13%	8,89%
	tener un correo electrónico para utilizarlo en su negocio	43,14%	85,71%	19,35%	2,22%

Porcentaje de ME que presentaron cambios en activos en el Hogar	lavadora automática	12,28%	10,00%	13,89%	19,36%
	refrigerador	5,26%	40,00%	2,58%	8,06%
	teléfono fijo	14,04%	7,69%	0,00%	4,84%
	celulares	38,60%	12,50%	33,33%	33,87%
	video grabador/ DVD	22,81%	0,00%	25,00%	16,13%
	microondas	15,79%	0,00%	0,00%	3,23%
	TV de 14" o más	10,53%	8,33%	8,33%	11,29%
	equipo de sonido	5,26%	12,50%	11,11%	3,23%
	computador	17,54%	33,33%	13,89%	6,45%
	conexión a Internet banda ancha	5,26%	0,00%	2,78%	3,23%
	conexión a Internet conmutada	3,51%	0,00%	0,00%	0,00%
	fax	1,75%	0,00%	0,00%	0,00%
	calefont	10,53%	0,00%	0,00%	8,06%
	conexión a TV cable	0,00%	0,00%	8,38%	1,61%
	conexión a TV satelital	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	motocicleta	1,71%	0,00%	2,78%	0,00%
auto/ camioneta	12,28%	18,18%	11,11%	1,61%	
Porcentaje de ME que realizaron mejoras en el hogar	reparaciones o mejoras en la casa	59,65%	24,23%	36,11%	37,10%
	expansiones en la casa	19,30%	36,36%	25,00%	16,13%
	mejoras en el sistema de aguas o sanitario	7,02%	0,00%	8,33%	4,48%
	incorporó o mejoró el sistema de luz/ eléctrico	8,77%	20,00%	11,11%	11,29%
Cambio en sistema salud resto de familia	Número de personas protegidos por algún sistema de salud previsional sin incluir al encuestado	17,54%	7,69%	2,94%	15,00%
Cambio cotización resto de familia	Número de adultos cotizando sin incluir al encuestado	10,71%	5,88%	9,09%	3,33%
Cambio Rendimiento hijos	Aumento rendimiento hijos	52,63%	55,00%	58,33%	67,50%

Anexo 6: Tablas de Resultado Estimaciones por Variable

Lectura Tablas:

- ** y * corresponden a los intervalos de confianza de 95% y 90% respectivamente. **Las metodologías de Matching correspondientes a Kernel y Vecinos más Cercanos no arrojan un test de significancia estadística, ni tampoco datos suficientes para calcular dicho test.**
- “Nivel” corresponde a estimaciones únicamente con datos del 2005 (si los grupos fueran estadísticamente comparables y sin diferencias en no observables, entonces las estimaciones serían equivalentes a “Diferencias en Diferencias”).
- “Método Stata” corresponde al método utilizado por el programa para estimar por Variables Instrumentales.
- “Estimación en dos etapas” corresponde a: primero estimar la probabilidad de participar en el PEJ (part.) en función de variables instrumentales, y luego estimar la “variable resultado” introduciendo la predicción de part., para obtener el impacto de ella. “Sin aproximación” significa introducir la variable instrumentalizada en porcentaje (su predicción); las otras dos opciones corresponden a una aproximación de dicho valor a 1 desde el umbral establecido en la tabla.
- “OLS (DID)” corresponde a una estimación de Diferencias en Diferencias mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios, explicada en la Metodología como “Diferencias en Diferencias Mediante OLS”
- “epan” corresponde a Kernel matching utilizando la función “epanechnikov kernel”

Tabla 6.1: Ingreso Familiar

Ingreso Familiar: nivel (datos 2005)				
Medida	Magnitud Efecto		Estimación en 2 etapas	
uno a uno	165497**			
Kernel (gaussiano)	138063.63			
Kernel (epan)	139273.82			
vecinos mas cercanos (k=3)	152878.5			
vecinos mas cercanos (k=5)	144650.45			
OLS con controles(*)	45459.48			
Variables instrumentales con controles	Método Stata	Sin aproximación	part = 1 (>0,5)	part = 1 (>=0,60)
IV (instr: participación social)	-763479.4	554612.6	-	29859.5
IV (instr: comuna)	414477.4	664833.9	-	42450.53
IV (instr: colegio - participación social)	-429215.2	-319571.3	63197.04	-15929.11
IV (instr: colegio)	-6895694	-431440.5	63197.04	-15929.11

Ingreso Familiar: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	137259.88**
Kernel (gaussiano)	108322.97
Kernel (epan)	114373.27
vecinos mas cercanos (k=3)	117103.07
vecinos mas cercanos (k=5)	104727.35
OLS (DID) con controles (*)	62875.15**

Todos los controles no son significativos, sugiere problemas de estimación (Hausman al 90%: ols más eficiente)

(Test F, para significancia de part, al 90%: no significativo)

(*) Los controles son: participación en otros programas de capacitación y crédito

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 6.2: Deuda del Negocio

Deuda del Negocio: nivel (datos 2005)	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	198207.98
Kernel (gaussiano)	176583.31
Kernel (epan)	-1925
vecinos mas cercanos (k=3)	207903.85
vecinos mas cercanos (k=5)	228314.1

Deuda del Negocio: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	189176.47
Kernel	177660.33
Kernel (epan)	181788.18
vecinos mas cercanos (k=3)	220464.29
vecinos mas cercanos (k=5)	223654.76

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 6.3: Ventas

Ventas: nivel (datos 2005)		Estimación en 2 etapas		
Medida	Magnitud Efecto	Sin aproximación	part = 1 (>0,5)	part = 1 (>=0,60)
uno a uno	365843.14**			
Kernel (gaussiano)	298478.98			
Kernel (epan)	319036.68			
vecinos mas cercanos (k=3)	339500			
vecinos mas cercanos (k=5)	319500			
OLS con controles(*)	192419.3			
Variables instrumentales con controles	Método Stata			
IV (instr: participación social)	-2394932	-1075094	-	-57881.43
IV (instr: comuna)	2360026	2239986	-	171556.5*
IV (instr: colegio - participación social)	-643705.7	-488399.1	405303.2*	174632.1
IV (instr: colegio)	-9.01e+07	-691681.2	405303.2*	174632.1

Ventas: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	156946.09
Kernel (gaussiano)	144279.85
Kernel (epan)	146866.36
vecinos mas cercanos (k=3)	164602.39
vecinos mas cercanos (k=5)	151426.8
OLS (DID) con controles (*)	229882.2**

Todos los controles no son significativos, sugiere problemas de estimación (Hausman al 90%: ols más eficiente)

(Test F, para significancia de part, al 90%: no significativo)

(*) Los controles son: participación en otros programas de capacitación y crédito
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 6.4: Utilidades

Utilidades: nivel (datos 2005)				
Medida	Magnitud Efecto			
uno a uno	149812.38**			
Kernel (gaussiano)	98974.52			
Kernel (epan)	110850.39			
vecinos mas cercanos (k=3)	114233.86			
vecinos mas cercanos (k=5)	109437.93			
OLS con controles(*)	116986.6**		Estimación en 2 etapas	
Variables instrumentales con controles	Método Stata	Sin aproximación	part = 1 (>0,5)	part = 1 (>=0,60)
IV (instr: participación social)	-1248737	575833.6	-	31002.01
IV (instr: sexo - comuna)	-	-	-	-
IV (instr: colegio - participación social)	308641.3	-870590.8	-10635.95	-48463.29
IV (instr: colegio)	1783485	-958232.5	-10635.95	-48463.29

Utilidades: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	49464.90
Kernel (gaussiano)	53671.95
Kernel (epan)	57232.19
vecinos mas cercanos (k=3)	54852.75
vecinos mas cercanos (k=5)	57907.53
OLS (DID) con controles (*)	131442**

Todos los controles no son significativos, sugiere problemas de estimación (Hausman al 90%: ols más eficiente)

(Test F, para significancia de part, al 90%: no significativo)

Según test de Hausman es más eficiente IV

(*) Los controles son: participación en otros programas de capacitación y crédito
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 6.5: **Costos**

Costos: nivel (datos 2005)				
Medida	Magnitud Efecto			
uno a uno	216030.75**			
Kernel (gaussiano)	199504.45			
Kernel (epan)	208186.3			
vecinos mas cercanos (k=3)	225266.14			
vecinos mas cercanos (k=5)	210062.07			
OLS con controles(*)	157670.2		Estimación en 2 etapas	
Variables instrumentales con controles	Método Stata	Sin aproximación	part = 1 (>0,5)	part = 1 (>=0,60)
IV (instr: sexo-participación social)	-2347673	-1853001	-	-194446.6
IV (instr:sexo - comuna)	-1021006	-811501.2	73349.58	-194446.6
IV (instr:sexo - colegio - participación social)	-27461.2	-31850	21077.24	67717.34
IV (instr: colegio)	88879.37	182819.2	438839.7**	186853.5**
Costos: Diferencias en Diferencias				
Medida	Magnitud Efecto			
uno a uno	89853.82			
Kernel (gaussiano)	82637.76			
Kernel (epan)	80390.56			
vecinos mas cercanos (k=3)	92688.57			
vecinos mas cercanos (k=5)	92069.83			
OLS (DID) con controles (*)	97427.08**			

Todos los controles no son significativos, sugiere problemas de estimación (Hausman al 90%: ols más eficiente)

(Test F, para significancia de part, al 90%: no significativo)

(*) Los controles son: participación en otros programas de capacitación y crédito

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 6.6: Tiempo Dedicado al Negocio

Tiempo Dedicado al Negocio: nivel (datos 2005)				
Medida	Magnitud Efecto			
uno a uno	1.3713**			
Kernel (gaussiano)	1.2815			
Kernel (epan)	1.1811			
vecinos mas cercanos (k=3)	1.3571			
vecinos mas cercanos (k=5)	1.3809			
OLS con controles(*)	.8449**			
		Estimación en 2 etapas		
Variables instrumentales con controles	Método Stata	Sin aproximación	part = 1 (>0,5)	part = 1 (>=0,60)
IV (instr: sexo - participación social)	-.5026	-1.2012	-	-.2341
IV (instr: sexo - comuna)	-	-	-	-
IV (instr: sexo - colegio - participación social)	-.2395	-.8384	-.0373	-.1060
IV (instr: colegio)	.5156	1.3828	-1.3567**	-.1052
Tiempo Dedicado al Negocio: Diferencias en Diferencias				
Medida	Magnitud Efecto			
uno a uno	1.4117**			
Kernel (gaussiano)	1.4301			
Kernel (epan)	1.3168			
vecinos mas cercanos (k=3)	1.5			
vecinos mas cercanos (k=5)	1.5059			
OLS (DID) con controles (*)	.9427**			

Todos los controles no son significativos, sugiere problemas de estimación (Hausman al 90%: ols más eficiente)

(Test F, para significancia de part, al 90%: no significativo)

(*) Los controles son: participación en otros programas de capacitación y crédito
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 6.7: Número de Trabajadores

Número de Trabajadores: nivel (datos 2005)				
Medida	Magnitud Efecto			
uno a uno	.5360*			
Kernel (gaussiano)	.5168			
Kernel (epan)	.5277			
vecinos mas cercanos (k=3)	.5			
vecinos mas cercanos (k=5)	.5238			
OLS con controles(*)	.0719			
		Estimación en 2 etapas		
Variables instrumentales con controles	Método Stata	Sin aproximación	part = 1 (>0,5)	part = 1 (>=0,60)
IV (instr: participación social)	-5.8005	-3.3195	-	.1787
IV (instr: comuna)	-7.69	-4.5004	-	-.1344
IV (instr: colegio - participación social)	-1.1434	-3.0361	-1.1011**	-.0902
IV (instr: colegio)	-22.0116	-2.7652	-1.1011**	-.0902

Número de Trabajadores: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	-.1176
Kernel (gaussiano)	-.8888
Kernel (epan)	-.1468
vecinos mas cercanos (k=3)	-.1785
vecinos mas cercanos (k=5)	-.1309
OLS (DID) con controles (*)	-.0327

Todos los controles no son significativos, sugiere problemas de estimación (Hausman al 90%: ols más eficiente)

(Test F, para significancia de part, al 90%: no significativo)

(*) Los controles son: participación en otros programas de capacitación y crédito

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 6.8: Ingresos del Negocio que pasan al Hogar

Ingresos del Negocio que pasan al Hogar: nivel (datos 2005)				
Medida	Magnitud Efecto		Estimación en 2 etapas	
uno a uno	107986.4**			
Kernel (gaussiano)	48794.86			
Kernel (epan)	56559.88			
vecinos mas cercanos (k=3)	60849.92			
vecinos mas cercanos (k=5)	56113.52			
OLS con controles(*)	55160.85*			
Variables instrumentales con controles	Método Stata		Sin aproximación	part = 1 (>0,5)
IV (instr:sexo - participación social)	2810061.8	-203169.2	-	-35274.28
IV (instr:sexo - comuna)	-	-	-	-
IV (instr:sexo - colegio - participación social)	-244301.3	-83943.3	-51239.16	-86858.74
IV (instr: colegio)	2333752	466125.6	40761.01	-19208.47

Ingresos del Negocio que pasan al Hogar: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	42881
Kernel (gaussiano)	11736.35
Kernel (epan)	14158.44
vecinos mas cercanos (k=3)	25860.85
vecinos mas cercanos (k=5)	9786.08
OLS (DID) con controles (*)	34631.2

Todos los controles no son significativos, sugiere problemas de estimación (Hausman al 90%: ols más eficiente)

(Test F, para significancia de part, al 90%: no significativo)

(*) Los controles son: participación en otros programas de capacitación y crédito
Fuente: Elaboración Propia

Tabla 6.9: Ingreso Familiar per cápita

Ingreso Familiar per cápita: nivel (datos 2005)				
Medida	Magnitud Efecto			
uno a uno	38873.93**			
Kernel (gaussiano)	20756.91			
Kernel (epan)	22640.64			
vecinos mas cercanos (k=3)	28927.58			
vecinos mas cercanos (k=5)	23116.50			
OLS con controles(*)	-7332.58			
		Estimación en 2 etapas		
VARIABLES INSTRUMENTALES CON CONTROLES	Método Stata	Sin aproximación	part = 1 (>0,5)	part = 1 (>=0,60)
IV (instr. participación social)	390261.8	370862.2*	-	19966.66*
IV (instr. comuna)	-	-	-	-
IV (instr. colegio - participación social)	-118907.7	-55006.82	31498.16**	3855.64
IV (instr. colegio)	299517.2	-95890.68	31498.16**	3855.64

Ingreso Familiar per cápita: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	25006.33**
Kernel (gaussiano)	15413.12
Kernel (epan)	18311.67
vecinos mas cercanos (k=3)	20444.38
vecinos mas cercanos (k=5)	16344.53
OLS (DID) con controles (*)	12863.55

Todos los controles no son significativos, sugiere problemas de estimación (Hausman al 90%: ols más eficiente)

(Test F, para significancia de part, al 90%: no significativo)

(*) Los controles son: participación en otros programas de capacitación y crédito

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 6.10: **Gasto Familiar**

Gasto Familiar: nivel (datos 2005)				
Medida	Magnitud Efecto			
uno a uno	92563.38**			
Kernel (gaussiano)	98135.64			
Kernel (epan)	91543.40			
vecinos mas cercanos (k=3)	98623.39			
vecinos mas cercanos (k=5)	98376.37			
OLS con controles(*)	98016.2**			
Variables instrumentales con controles	Método Stata	Estimación en 2 etapas		
		Sin aproximación	part = 1 (>0,5)	part = 1 (>=0,60)
IV (instr.sexo - participación social)	-172011.3	28858.27	-	7962.78
IV (instr.sexo - comuna)	-22311.6	119815.2	22938.82	7962.78
IV (instr.sexo - colegio - participación social)	240725.3	2790.28	-24277.74	-54232.56
IV (instr. colegio)	349577.8	-198937.3	-1941.513	-52876.2

Gasto Familiar: Diferencias en Diferencias	
Medida	Magnitud Efecto
uno a uno	75325.88
Kernel (gaussiano)	62206.4
Kernel (epan)	599187.69
vecinos mas cercanos (k=3)	63717.14
vecinos mas cercanos (k=5)	56264.46
OLS (DID) con controles (*)	43911.75

Todos los controles no son significativos, sugiere problemas de estimación (Hausman al 90%: ols más eficiente)

(Test F, para significancia de part, al 90%: no significativo)

(*) Los controles son: participación en otros programas de capacitación y crédito

Fuente: Elaboración Propia