

**UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE ANTROPOLOGÍA**

Microempresarios Mapuches:

Trayectoria laboral y sentido de la acción
empresarial de mapuches en Santiago

Memoria para optar al Título de Antropólogo Social

Autor: Marizza Espinoza Becerra

Profesor Guía: Rolf Foester

**Santiago-Chile
2008**

A mis padres

Agradecimientos:

A mis padres por la vocación y enseñarme a dar lo mejor
A Andrés por acompañarme
A Caro por presionarme a terminar esta tesis

Índice

1. Introducción	6
2. Marco Teórico	12
2.1. Emprendimiento mapuche	12
i. Indígenas urbanos: entre la migración y inclusión	13
ii. (Des-) Integración al trabajo	15
2.2. Crisis del Trabajo	21
2.3. Transformaciones del Trabajo en Chile	27
i. Industrialización y Desarrollismo	28
ii. Resurgimiento Neoliberal	29
iii. Incidencia de las Reformas en el Empleo	30
iv. Posicionamiento Empresarial	33
2.4. Microempresa y reestructuración productiva	37
i. Enfoques teóricos	38
ii. Microempresa en Chile	42
2.5. Antecedentes sobre microempresarios – emprendimientos	45
i. La “opción de los excluidos”: empresarios populares	45
ii. Las “oportunidades excepcionales”: empresarios emprendedores	50
2.6. Acción Empresarial	55
i. Teoría del Emprendimiento	56
ii. Teoría de la Acción práctica	61
3. Objetivos e Hipótesis	65
4. Marco Metodológico	66
4.1. Definición de Variables	66
4.2. Carácter y Perspectiva Metodológica	69
4.3. Definición de la Muestra	69
4.4. Selección de la muestra y Descripción de Casos de Estudio	70
4.5. Estrategia Metodológica	75
4.6. Plan de Análisis	78
5. Marco Metodológico	79
5.1. Identificación de tipos prácticos y lógicas de acción	79
5.2. Trayectorias y <i>habitus</i>	85

5.3	Prácticas empresariales	108
5.4	Acción empresarial y <i>habitus</i>	119
6.	Conclusiones	121
7.	Bibliografía	127
ANEXOS		130

1. Introducción

"Hay que darse el placer de descubrir que algunos de los problemas que tanto desconciertan a los economistas [...] encuentran tal vez un principio de solución en cuanto se sale del ambiente enrarecido de la teoría pura." (Bourdieu, 2000: 28)

La presente investigación se plantea el abordaje de dos fenómenos en un problema de investigación como son los mapuches urbanos y la actividad microempresarial. Se enfrenta así a un doble vacío que aunque relativo, intenta superar, pero no hacerse cargo de él por completo. A pesar que los estudios sobre mapuches urbanos son parte de la fundación de la escuela de Antropología de la Universidad de Chile de la mano de Carlos Munizaga, al hacer una revisión de la bibliografía disponible ésta es escasa, esporádica y parcelada. Por otra parte el fenómeno de la microempresa ha sido abordado desde múltiples perspectiva, pero finalmente ha sido reducida a una definición más operacional que analítica limitándose a su cuantificación en base a datos de impuestos internos o de encuestas no específicas.

A partir de los datos del Censo de 1992 se instala en los espacios de discusión científica y política el problema del gran contingente de población mapuche presente en la región metropolitana, ya que de 928.060 mapuches en el país el 43% vivirían en Santiago. A pesar de que la discusión se centró fuertemente en aspectos técnicos de la medición, el asunto se fue posicionando en la agenda respecto a los pueblos indígenas de nuestro país. El Censo de 2002 al mejorar la pregunta de medición, ha permitido eludir el debate técnico y centrarse en la pertinencia del reconocimiento de los mapuches en la ciudad de Santiago, ya que según éste 182.918 mapuches habitan en la capital, correspondiendo al 30,2% de la población mapuche.

No obstante desde la academia han sido pocos los intentos por abordar el fenómeno y los problemas de información respecto a la población indígena en la región no han sido abordados más allá de los datos extraíbles de encuestas nacionales de población¹. Esto tiene especial relevancia considerando la existencia de la Oficina de Asuntos Indígenas de Santiago -dependiente de la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena- como instrumento para la focalización de políticas atingentes a la realidad urbana y especialmente Metropolitana, de la población indígena de nuestro país. Al respecto entonces surge como interrogante la inserción de los mapuches a la sociedad urbana,

¹ Entiéndase por ello CENSO Nacional y desde el año 2003 la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional-CASEN.

sus motivos y estrategias de integración, ya que ello es lo que puede dar luces sobre de qué se trata cuando se habla de mapuches urbanos y cómo ello ha sido abordado desde la política pública.

Si se considera que la principal hipótesis de migración es la presión poblacional sobre las tierras de las comunidades y las expectativas de trabajo en la capital, llama la atención que el único programa a cargo de la dimensión económica de la vida de los indígenas en Santiago sea un programa de apoyo a la microempresa indígena, donde la mayoría de los beneficiarios son de ascendencia mapuche. Esto se hace aún más interesante de estudiar al considerar los antecedentes de la encuesta CASEN 2003, la cual arroja que a penas el 1% de los mapuches en la región metropolitana son patrones o empleadores de empresas de hasta 20 trabajadores, pero el 80% de ellos lo hacen en empresas de hasta 5 trabajadores y los trabajadores por cuenta propia que también pueden ser considerados microempresarios, corresponden al 17,3%. Mientras el grueso de los mapuches de la región se ocupan trabajos asalariados representando al 81,6%².

Entonces se plantea como tema de la presente investigación abordar la Microempresa Mapuche en Santiago en un doble intento que por cierto no acaba con la presente investigación: reconocer la integración de los mapuches a la vida urbana de la capital por medio de su trabajo, y ahondar en la relación entre la migración, la inserción laboral y la orientación de los mapuches urbanos hacia la actividad empresarial.

Problema de Investigación

Los antecedentes disponibles de los mapuches en la ciudad de Santiago, indican la importancia de su integración por medio del trabajo, no obstante ello mismo incidirían en las condiciones de integración a la sociedad urbana, por cuanto se ha reconocido que históricamente han tenido una integración precaria al trabajo, ocupando especialmente ocupaciones de baja calificación y baja remuneración, sujetos incluso de actitudes discriminatorias, lo que podría llevar a optar por la independencia como una forma de mejorar dichas condiciones de integración y de reproducción. No obstante a ello se agrega una valorización del emprendimiento como dinamizador de la economía y como referente de valoración social, de manera que también parece necesario

² Análisis de la autora en base a datos de Encuesta CASEN 2003.

considerar el peso que tiene el referente "empresarial" en el desarrollo de la actividad microempresarial Mapuche.

En relación con la acción empresarial ha sido posible reconocer dos principales tendencias, una basada en las construcciones de las escuelas de negocios anglosajonas y otra proveniente de la teoría de la acción social, y mientras la primera privilegia las cualidades personales como orientaciones de la acción, la segunda reconoce la incidencia de la experiencia social de los sujetos, especialmente en relación con la internalización de sus trayectorias de posiciones ocupadas en la estructura social y cómo ello incide en las orientaciones de su acción económica, en este caso empresarial.

De manera que dichos antecedentes, llevaron a plantear como problema de investigación ¿Cuál es la relación entre la trayectoria socio-laboral de los microempresarios mapuches y el desarrollo de su actividad empresarial?

A la luz de la teoría de la práctica de Pierre Bourdieu es posible establecer una hipótesis referida a la incidencia de la internalización de las trayectorias sociales de los sujetos en la orientación presente de la acción empresarial. De modo que el objetivo de la investigación será "Identificar la relación entre las trayectorias socio-laborales y la actividad microempresarial en mapuches urbanos", lo cual será logrado por medio de la reconstrucción de sus trayectorias, el análisis de sus condiciones objetivas de existencia, su internalización y la identificación de disposiciones subjetivas a la acción en relación con dicha internalización.

Para ello se procederá a la realización de entrevistas en profundidad empleando la metodología de relatos de vida para reconstruir las trayectorias sociales y laborales, para abordar desde la migración a la ciudad hasta sus inicios en la actividad empresarial, así como la profundización en algunos aspectos más significativos respecto a la acción empresarial presente.

Fundamentación

Quizás como corolario de la antropología del siglo XIX centrada en el conocimiento de sociedades desconocidas, desarrollar una investigación sobre la microempresa mapuche presupone similar tarea. Esto en cuanto al asombro y sensación de *incognito*

que a cualquier investigador que se enfrenta por primera vez al tema le pudiera parecer tal objeto de estudio.

Si bien uno de los primeros estudios antropológicos chilenos de la mano de Carlos Munizaga (1960 [2004]) se refiere justamente a los mapuches en Santiago, como han reconocido también Imilan y Lange (2004) en nuestro país las investigaciones sobre mapuches urbanos se han centrado principalmente en el estudio de las posibilidades y formas de actualización en la ciudad de ciertos elementos de su cultura de origen. No es objeto de la presente investigación refutar dicha hipótesis, pero si plantear la necesidad de ampliar la mirada. Esto ya que a la luz de los antecedentes que sintetizan los autores y algunos elementos expuestos en el marco teórico es posible concluir que los estudios de mapuches urbanos se han caracterizado por referirse a ciertas condiciones específicas de integración a la urbe que pudieran sesgar la mirada, como es su abordaje a partir de la segregación urbana, o de su participación en organizaciones, quizás siguiendo la tesis de Munizaga (Op. Cit.) de las estructuras transicionales. Ello ha llevado a reforzar la noción de que los mapuches urbanos por cercanía u organización han logrado reconstruir la comunidad de origen, actualizando su cultura en la ciudad. No obstante se debe reconocer en el estudio de las estructuras transicionales de Munizaga una fuerte hipótesis de trabajo que orienta su investigación hacia la búsqueda de dichas estructuras, en los trabajos posteriores de otros autores la opción por organizaciones ha sido mas bien metodológico, dada la posibilidad de de contacto por esa vía con sujetos de origen mapuche en la ciudad.

No obstante el propio Munizaga al plantear su investigación reconoce su opción por las teorías de alcance medio, que le permite abordar el problema a partir de un aspecto central. De modo que al contrario si se pretende ampliar la mirada sobre el objeto de estudio, parece pertinente abordar el problema de los mapuches urbanos a partir de su integración a la sociedad urbana. Lo cual es abordado en la presente investigación considerando que su llegada a la ciudad es a partir de la búsqueda de alguna actividad que le signifique un ingreso económico tanto para su reproducción material, como para su familia en su lugar de origen. De modo que para estos efectos pareciera más pertinente el punto de partida de la denominada Escuela de Manchester una de las primeras en estudiar desde la antropología los fenómenos en la urbe. Quizás por lo mismo se planteaban de un modo similar que la presente investigación frente a una *terra incognita* de investigación, la única certeza era la urbe y su modo de desarrollo industrial que estructuraba relaciones “modernas” basadas en la división social del

trabajo (Imitan y Lange, 2004). De modo que su enfoque correspondería a considerar "que un inmigrante debe ser comprendido con relación a la sociedad industrial de la que forma parte una vez insertado en la ciudad" (Op.Cit: 6), lo cual parece atinente al presente problema de investigación.

Ahora ¿Por qué microempresa? Si bien una importante mayoría de los mapuches en Santiago se emplean en actividades asalariadas, a diferencia de los no indígenas los mapuches en la capital tienen una menor participación que los no indígenas en esta categoría y una mayor participación en actividades que pueden ser denominadas microempresariales. Por otra parte entre las políticas públicas orientada a favorecer la inserción de los mapuches la división social del trabajo, pueden ser comprendidas las becas que permiten mejorar su capital humano y el programa de apoyo a la microempresa indígena, lo que parece interesante al abordar la forma de inserción de los mapuches a la ciudad.

No obstante un estudio sobre la microempresa, en sí, plantea un desafío adicional, como es la multiplicidad de definiciones y abordajes teóricos respecto al sector. Esto es resultado de la tensión de diversas perspectivas que lo han abordado de manera parcial, y en especial de aquellas que lo han ubicado en el marco de definiciones conceptuales de fenómenos mayores, como han sido el sector informal y la empresa – genérica-. De ahí la necesidad que reconoce el presente estudio de abordar la microempresa desde sí misma, considerando los marcos sociales en que se desenvuelve pero partiendo desde su propia realidad. De ahí que parece central el abordaje a partir de los sujetos que son los gestores de estas unidades.

De esta manera la investigación se orienta desde la óptica de la inserción de los migrantes a la estructura urbana de división social del trabajo lo que quizás pueda simplificar la problemática relación que para el sentido común pudiera tener el ser "microempresario indígena", tanto desde una tendencia tradicionalista: como aquella que asocia la identidad de indígena a actividades tradicionales asociadas a la "economía campesina" o a la artesanía étnica; o desde la tendencia modernizante: visto como "asalaramiento" por presiones de la economía en las comunidades. En este imaginario popular-académico la referencia al "microempresario indígena" resulta conflictiva ¿Cómo el indígena con cierta tradición cultural vinculado a lo tradicional o al trabajo asalariado en las ciudades se constituye en "empresario"? El tema se enmarca

en una discusión sobre la constitución del sujeto indígena en la ciudad y su precaria incursión en la economía "moderna" como asalariado.

De esta manera la presente investigación se centra en el sujeto microempresarial indígena urbano, no obstante evitando particularismos, se comprenderán los contextos socio-económicos e institucionales en los que se inserta la actividad microempresarial de modo genérico, y luego cómo éste se inserta en tales relaciones de modo de abordar su iniciativa empresarial desde una perspectiva estructural que ahondará en los factores socioeconómicos y simbólicos que inciden en su accionar.

En este sentido cabe destacar que la presente investigación se centra tanto en un tema como en un sujeto escasamente estudiado desde las ciencias sociales y menos desde la antropología, siendo que se encuentran en los orígenes de la tradición disciplinaria. De esta manera la presente investigación pretende hacer una contribución disciplinaria tanto en el reconocimiento al estudio de las culturas indígenas en contextos urbanos, así como al estudio de los procesos de cambio social a partir de transformaciones en la estructura productiva y de los referentes simbólicos que puede ser asociado a ello.

Por último vale destacar la posible contribución al conocimiento de uno de los ejes de la política pública orientada a la integración de los mapuches a la estructura urbana de trabajo, lo cual tiene especial relevancia para su orientación ya que el conocimiento del sujeto al cual éstas están orientadas es bastante limitado, y esta investigación significa una contribución a su mejor comprensión.

2. Marco Teórico

2.1. Emprendimiento indígena urbano

El problema de la relación del estado nacional chileno y el mundo indígena, sobretodo en el caso de los Mapuche, se ha resuelto una y otra vez sobre el plano de la integración de estas poblaciones a la sociedad chilena. Ahora esta integración puede verse desde diversos puntos de vista como la integración urbana, la política y la económica. Dentro de la relación entre estos tres ámbitos de integración social, el Estado de Chile ha generado políticas específicas para los pueblos indígenas, desde la creación de la Ley Indígena -Ley N° 19.253- y la formación de la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena –CONADI-. Desde dicha institución, se busca de coordinar esta incorporación de los pueblos indígenas a la vida nacional, donde el problema de la integración económica tiene a los menos dos entradas: una que busca la incorporación de mano de obra calificada indígena a la vida económica, por medio de las becas escolares y universitarias para jóvenes indígenas, donde la fuerza esta puesta en la empleabilidad dependiente o asalariada; y la segunda busca el desarrollo de actividades productivas y comerciales de manera independiente. En este último sentido y especialmente para zonas urbanas, dentro de los programas de la CONADI se encuentra el programa de “Fomento a la microempresa indígena” el cual ha considerado entre los beneficiarios de estos programas de fomento, la promoción de un “microempresariado” indígena urbano, muy distante de la gestión productiva en base a actividades tradicionales indígenas.

Si bien en nuestro país hay una serie de programas que se hacen cargo del fenómeno de la pequeña producción o microempresarial, hay pocos que se consideran expresamente como políticas de fomento de la microempresa. Por lo mismo en entre éstos programas desde otras instancias gubernamentales se observa un dualismo que dificulta abordar la generalidad del fenómeno. Existen políticas impulsadas desde el Ministerio de Planificación, por medio del Fondo de Solidaridad e Inversión Social – FOSIS- que tienen una orientación básicamente social y de empleo de emergencia³, y por otro lado programas desde el Ministerio de Economía, que según los periodos son canalizados por CORFO o su servicio dependiente de cooperación técnica, SERCOTEC;

³ Chile: Superando la crisis. Mejorando el empleo. Políticas de mercado de trabajo, 2000-2005. Santiago, Oficina Internacional del Trabajo, 2006.

o programas como "Emprende Chile" que luego derivó en "Chile Emprende" que tienen un componente de fomento productivo que se orientan hacia iniciativas consolidadas.

i. Indígenas Urbanos: entre la migración y la inclusión

Hablar de los indígenas urbanos implica tomar una posición frente a su definición. Esto es, optar por aquella que vincula la etnicidad a lo tradicional y la ruralidad, considerar entonces que el indígena ciudadano se integra al medio urbano a partir de su asimilación de una identidad de clase, abandonando la de origen; o bien considerar la etnicidad como un proceso constante de reconstrucción y redefinición, especialmente al encontrarse insertos en sociedades multiétnicas.

La perspectiva de análisis que asumimos es la tensión entre estas dos visiones considerando las dinámicas de la cultura y las identidades, pero también reconociendo los intentos asimilacionistas del Estado nacional y el sistema económico imperante.

Centrarnos en el indígena migrante, y más aún en el indígena urbano implica revisar las consecuencias de esta migración del ámbito rural al urbano, y logra reconstruir una identidad (Aravena, 2001).

Durante el siglo veinte el deterioro de las economías campesinas, la pérdida y disminución de sus tierras, la carencia general de recursos productivos, el crecimiento de la población, la pobreza, la salarización, y la "atracción cultural" serían algunas de las causas de la migración indígena (Bello y Rangel, 2002).

Si bien la migración indígena, en especial mapuche, habría comenzado con la radicación a principios de siglo, en la década de los años treinta esta se intensificó a partir de los conflictos internos por las divisiones y atomización de la tierra, lo que sumado a la demanda de mano de obra barata en los crecientes polos de desarrollo urbano, incide en que hacia la década del cincuenta el patrón de migración de ser unipersonal, cambie para caracterizarse por ser de padre-hijo o tío-sobrino, quedándose el más joven definitivamente en la ciudad. En los años ochenta se vuelve a intensificar la migración con la división de las comunidades indígenas -por efecto de la "ley maldita" decreto N° 2.568-. Así su progresiva atomización hace experimentar una nueva presión sobre la tierra, lo que se suma a malas condiciones de trabajo asalariado en el campo y el mejoramiento del acceso a las ciudades (Aravena, 2001),

derivando en un progresivo aumento en las tasas de emigración desde las comunidades mapuches.

A pesar que a menudo no se cortan los lazos con la comunidad de origen, estableciendo cierta continuidad, esta no siempre es suficiente apoyo para el migrante. Así la migración se transforma en un proceso irreversible, que no siempre es deseado a priori. Considerando el contexto, la migración, lejos de significar un medio para nuevas formas de contacto o enriquecimiento cultural, se presenta como un imperativo económico, llegando a ser vivida como exilio forzado.

Estudios sobre migraciones especialmente en el caso mapuche (Molledo, En: Aravena, 2001) reconocen desde hace una década, que la partida de la comunidad, el destino de la migración y el tiempo de ausencia del lugar de origen, depende principalmente de la capacidad de absorción de mano de obra de las ciudades receptoras, de las políticas de absorción de empleo desarrolladas en los últimos años y las coyunturas económicas nacionales y regionales. A pesar de ello continuaría cierta tradición migratoria donde cada migrante al alcanzar cierta estabilidad laboral constituye un puente para los otros integrantes de la familia. De esta manera se conservaría cierta continuidad con la comunidad de origen tanto en apoyo a la economía campesina, como de retorno temporal en período de vacaciones y la persistencia de la aspiración de regresar algún día.

La migración mapuche a Santiago generaría problemas de adaptación, especialmente vinculados a la inserción laboral, el encuentro de una residencia –para los pioneros de una familia- y especialmente problemas de discriminación. El principal obstáculo para la adaptación de los mapuches a la vida urbana sería el trato discriminatorio recibido desde la sociedad no indígena, y de la dificultad para superar la situación de marginalidad en que se ubican en la ciudad. Entonces ocurre un proceso contradictorio de negación de marcadores de identidad -como la lengua- por no ser identificado como mapuche, sumado al deseo nostálgico de volver a la comunidad donde ya no se puede regresar (Op. Cit).

Según Aravena las personas mapuches especialmente de estratos sociales bajos, se quejan de haber sufrido discriminación en forma permanente, de esta manera hay una relación entre la discriminación y la voluntad de esconder su identidad para lograr una mejor adaptación. Ante esta experiencia Montecino (citada en Aravena, 2001) habría

acuñado la expresión del mapuche urbano como un "ser invisible". Sin embargo el mapuche urbano aún escondiendo individualmente su identidad de origen, no dejaría de sentirse mapuche, y cuando tenga la oportunidad de hacerlo se sentirá orgulloso de ser mapuche, lo cual se expresaría en términos paradigmáticos en las organizaciones mapuches urbanas, donde quienes allí se reúnen luchan por la defensa de su identidad.

Esta situación de discriminación influiría mucho en la clase de inserción del mapuche urbano a la sociedad chilena urbana. Por un lado, y si bien el aspecto residencial de los migrantes se escapa del objeto de la presente investigación, sí parece adecuado consignar que existiría una relación casi proporcional entre la población mapuche urbana y la población en situación de pobreza (Aravena, Op.cit.). Por otro lado, un estudio del PET encargado por CONADI, concluye la existencia de discriminación laboral, la que se agudiza en los casos de indígenas con mayor educación dado que para los puestos que el mercado les tendría asignados se encontrarían sobrecalificados.

Sin embargo la tendencia subjetiva a la invisibilización de los mapuches e indígenas urbanos en general, comenzaría a ser revertida solamente y en aún en parte con el primer Censo de población en nuestro país que incluyó la variable de identificación étnica, a pesar de todos sus cuestionamientos metodológicos. El Censo de 1992 registró un 80% de población indígena urbana, el cual ha jugado un papel importante en la visibilización de este sujeto, además de servir por un lado como instrumento político reforzador de la identidad de estos grupos, y por otro para el Estado como un instrumento para la toma de decisiones y la implementación de políticas (Bello y Rangel, 2002).

ii. (Des-) Integración al trabajo

La integración al trabajo de los indígenas urbanos debe considerarse tanto dentro de las tendencias del empleo nacional, como reconociendo ciertos condicionantes socioculturales a los que se ven expuestos, como pudiera ser el grado de escolaridad o calificación, la experiencia en actividades agrícolas -en los migrantes de primera generación- y la discriminación que la que son parte.

De esta manera parece de especial relevancia reconocer la tendencia nacional hacia una mayor ocupación en la microempresa en Chile, lo que permitirá dilucidar quienes son mayoritariamente empleados en este sector y comprender la relevancia del programa de CONADI de apoyo a la microempresa indígena como estrategia de fomento, considerando que es la única política de ocupación especialmente dirigida hacia el indígena urbano. Si bien no existen datos procesados sobre la ocupación de la población indígena urbana en la microempresa, a partir de algunos antecedentes generales sobre su empleo por categorías y grupos ocupacionales se plantean algunas hipótesis. Especialmente a partir de la revisión de la participación de los indígenas urbanos en el trabajo asalariado, se espera mostrar como su posición en la escala de ocupación, sus niveles de precarización y desprotección laboral, nivel de calificación y de desocupación podría relacionarse con su opción voluntaria o forzada de desarrollar una actividad económica independiente.

Si, como se ha mencionado anteriormente, la información sobre el sector microempresarial en Chile es mínima, en cuanto a la población indígena la información procesada que dispone Mideplan (2002) sobre empleo indígena no considera la distinción por tamaño de empresa, y en las bases de datos públicas no se proporciona la medición de la variable étnica. Por esta razón quizás la principal referencia de información sobre la ocupación indígena urbana en la región metropolitana se encuentra en un estudio realizado por el Programa de Economía del Trabajo –PET- por encargo de la CONADI (1999). Si bien éste se centró en las cuatro comunas más pobres de la región, consideró la situación regional con el fin de comparar la situación de los indígenas urbanos de estas comunas en relación a las condiciones generales de la metrópoli. A continuación se expondrán los antecedentes disponibles desde el nivel más general al más específico.

Mideplan (Op.cit) al abordar el empleo indígena en términos de participación, señala que las diferencias con la población no indígena no sería lo suficientemente significativa, por lo tanto la situación de pobreza de los indígenas a nivel nacional no tendría relación con el grado de participación en el mercado laboral. Es la distribución de los ocupados por oficio la que mostraría diferencias más interesantes entre la población indígena y no indígena. Así mientras entre los indígenas es menor la proporción de profesionales y técnicos, la proporción, a nivel nacional, de trabajadores agrícolas y no calificados es mayor entre los indígenas. Enunciando que la diferencia en el acceso al mercado ocupacional debería llevar a estudiar qué factores son

determinantes, en qué medida responde a clasificaciones y productividad, o a elementos socioculturales como discriminación étnica.

Respecto a los ingresos se observa que estos serían significativamente menores entre los indígenas que para los no indígenas. El promedio de ingresos provenientes de la ocupación principal entre los ocupados indígenas representa sólo el 57% del ingreso de los no indígenas.

Por otro lado es importante reconocer la calidad del empleo de la población indígena, lo cual puede analizarse en función de distintas variables que serán señaladas a continuación. Un primer elemento es la existencia de contrato de trabajo, en este ámbito los asalariados indígenas, en relación con los no indígenas, se encontrarían en una situación de mayor desprotección por no haber firmado contrato o por que este no sea indefinido. Otro indicador de calidad del empleo es la permanencia del trabajo, y en este caso se observa la misma relación entre los ocupados indígenas y no indígenas donde entre los primeros hay una mayor proporción de empleos temporales lo que se vincula estrechamente a la ausencia de contrato o el contrato a plazo o a trato. Estas variables señalarían una situación relativamente más precaria de empleo para los indígenas, y los efectos que esto pueda tener en sus ingresos y situación de pobreza.

En cuanto al grado de protección social vinculada al trabajo resultaría preocupante observar que entre los indígenas existe un alto grado de desprotección, en términos que más de la mitad de los ocupados indígenas no se encuentran cotizando en el sistema previsional.

El problema del análisis de Mideplan es que teniendo los indicadores no es abordada la ocupación por tamaño de empresa, ni por categoría ocupacional, es decir patrón o empleador, trabajador por cuenta propia, servicio doméstico, trabajador asalariado o familiar no remunerado; lo que no permitiría abordar la situación de la ocupación laboral indígena en las llamadas microempresas. Sin embargo a partir de la bases de datos de la CASEN sería posible extraer dicha información para complementar los antecedentes. Por el momento, sólo quedan como antecedentes otros estudios que proporcionan información segmentada pero que sirve para señalar algunas tendencias.

En este sentido es importante considerar el estudio de PET-CONADI por que proporciona información en profundidad en cuanto a los indígenas urbanos de distintas etnias, en el cual se hace un diagnóstico de la situación laboral de los indígenas habitantes de las cuatro comunas con mayor población en la región Metropolitana y con mayores índices de pobreza según en Censo de 1992, esta son La Pintana, Pedro Aguirre Cerda, Cerro Navia y Pudahuel. Este permite especialmente observar la relación entre pobreza y el empleo de los habitantes indígenas de la región Metropolitana.

Según dicho estudio la participación laboral indígena en estas comunas presenta tasas de participación más altas que la población no indígena, a lo cual podría contribuir la mayor participación de mujeres indígenas en relación a las no indígenas, pero esto no sería suficiente. La diferencia con la indicación de Mideplan sobre una participación bastante pareja entre indígenas y no indígenas a nivel nacional, debe abordarse en las comunas más pobres considerando otros factores. La mayor incorporación de los indígenas urbanos a la fuerza de trabajo, especialmente en el caso de la población mapuche en estas comunas, se vincularía a una menor extensión de sus años de escolaridad en relación a otras etnias y a los no indígenas, lo que permitiría concluir que su mayor participación se deba a su concentración en trabajos que requieran menor calificación, generalmente por menores ingresos y de menor calidad (CONADI, 1999:95). No obstante las tasas desocupación de las comunas en cuestión permiten señalar una hipótesis un tanto complementaria y contradictoria. En las comunas de La Pintana, Pudahuel y Cerro Navia la desocupación de mapuches y aymaras es menor a la de los no indígenas, lo que podría deberse a los mismos elementos que explican su mayor participación. Sin embargo en el caso de Pedro Aguirre Cerda la desocupación de mapuches y aymaras tiende a ser igual o mayor a la de los no indígenas, y llama la atención que esto se correlaciona con un mayor nivel de escolaridad de los habitantes indígenas de dichas comunas. Mientras en las tres primeras los niveles educacionales en general son inferiores a la población no indígena, en Pedro Aguirre Cerda donde la desocupación es mayor, los niveles educacionales son superiores a las demás comunas y a la propia población no indígena de la comuna. Esta relación inversamente proporcional entre nivel educacional y empleo a diferencia de cómo se da a nivel nacional, tendría que ver como señala el propio estudio, a la expresión de un prejuicio discriminatorio sobre el trabajo indígena, que tiene que ver con asociarlo principalmente a actividades de baja calificación y condiciones precarias. Por lo que los

indígenas urbanos con niveles de educación por sobre lo esperado por el mercado laboral para un indígena, estarían “sobrecalificados” para su origen étnico.

Ahora bien, hay una serie de otros antecedentes que presta la investigación que pueden ser considerados para complementar esta relación existente entre empleo indígena, calificación y discriminación. De esta manera vale reparar también en la distribución por grupo y categoría ocupacional.

Las diferencias en calificación mencionadas entre indígenas urbanos y no indígenas se deberían expresar también en la distribución de los trabajadores indígenas por grupo ocupacional, lo cual es importante considerar, dado que la ocupación de los indígenas en la ciudad y especialmente en las comunas pobres se diferencia de la ocupación a nivel nacional que señala Mideplan. En las comunas del estudio PET-CONADI la distribución del empleo indígena y no indígena por grupo ocupacional u oficio siguen el mismo patrón. Es decir la proporción de ocupados en las distintas categorías entre los indígenas y los no indígenas es similar, de manera que no hay un oficio que sea más representativo de la población indígena en la ciudad. No obstante es importante destacar que la participación de indígenas en empleos mejor calificados en Pedro Aguirre Cerda es mayor que en otras comunas, llegando casi a duplicar la participación de los indígenas de Cerro Navia y La Pintana en empleos como Directivos, Profesionales, Técnicos y Empleados de Oficina, las ocupaciones de mayor calificación.

Por otro lado en términos de categoría ocupacional⁴ Pedro Aguirre Cerda nuevamente sale de la media indígena de las comunas en cuestión al superar en ocupación como Trabajadores por cuenta propia a los indígenas de las demás comunas y al porcentaje de la población no indígena de la propia comuna, además de acercarse junto con la población no indígena de la comuna a la proporción de empleo nacional como Empleador. Algo similar se puede observar con Pudahuel donde la proporción de la población indígena ocupada como empleador es superior a la proporción de la no indígena, y en términos educacionales los indígenas de la comuna muestran proporcionalmente mayor educación superior que los no indígenas. Ahora bien, en términos de la región, cabe mencionar otro antecedente respecto a la posición en el trabajo específicamente de los mapuches. Andrea Aravena (2001) haciendo referencia

⁴ La categoría ocupacional dice relación del tipo de relación laboral que tiene el sujeto ocupado, de esta manera se definen: Empleador, Trabajador por cuenta propia, Servicio Doméstico, Trabajador asalariado, y Familiar no remunerado.

a un estudio realizado por encargo de CONADI (SUR/UAHC) señala que los mapuches de la región metropolitana como trabajadores asalariados participarían en sólo un 70% mientras el total del país lo hace en un 75%, donde la segunda categoría de mayor empleo sería la de trabajadores por cuenta propia representando al 13,73 % del empleo mapuche en la región, lo que aumentaría al 21,44% al incluir a patrones y empleadores, de manera que es significativo el porcentaje de la población mapuche en la región que son trabajadores por cuenta propia y/o dirigen una microempresa, en la mayoría de los casos unipersonal.

De esta manera al considerar además de los antecedentes educacionales y de desocupación, las tendencias ocupacionales en términos de oficio y relaciones laborales para caracterizar el empleo indígena urbano se puede complementar la hipótesis de discriminación planteada en su estudio PET-CONADI, argumentando que justamente en la comuna en que la relación entre niveles de educación más altos entre la población indígena y el desempleo de los mismos es más evidente -Pedro Aguirre Cerda-, hay también una tendencia ocupacional favorable para los indígenas en puestos de mayor calificación. Sin embargo, teniendo mayor educación que los no indígenas aún se encuentran proporcionalmente por debajo de la participación de los no indígenas en estas posiciones. Por lo tanto parece relevante considerar también el hecho de que justamente en las comunas donde el nivel educacional de los indígenas es mayor a los no indígenas, los primeros han desarrollado iniciativas independientes en mayor proporción que los no indígenas. Lo que permitiría plantear que si bien la discriminación incide en la tasa de desocupación también podría incidir en la búsqueda de la superación de esta situación por medio del trabajo independiente.

En base a los antecedentes expuestos se podría concluir que el empleo indígena a nivel nacional por un lado es eminentemente asalariado, marcado por la precariedad laboral: la inexistencia de contrato, desprotección social y esporadicidad; lo cual no estaría asociado a su concentración en ciertas categorías ocupacionales dado que en términos de la calificación de los individuos la distribución ocupacional es similar a la de la población no indígena, sin embargo aún así sus ingresos globales corresponden casi a la mitad de los ingresos de los no indígenas, lo que podría asociarse a un prejuicio sobre la calidad del trabajo indígena. Por otro lado, sin embargo, está la situación de quienes cuentan con mayores niveles educacionales y sufren de discriminación en el acceso a los puestos que requieren mayor calificación.

De esta manera se puede decir que el mercado laboral se comporta doblemente excluyente en relación a la población mapuche. Por un lado quienes cuentan con poca calificación, si bien logran insertarse en actividades dependientes que les permiten percibir un ingreso, este trabajo es inestable y no se encuentra normado ni respaldado por el sistema de seguridad social. Por otro quienes cuentan con niveles medios y superiores de educación sufren la exclusión por un prejuicio discriminatorio sobre las capacidades laborales del indígena. Así se puede colegir que tanto el trabajador precario como el sobrecalificado al verse excluidos del mercado y de la seguridad social que el trabajo asalariado debiera ofrecer, podrían tender a desarrollar alguna iniciativa de empleo independiente. Ahora esta precarización, informalidad u otra denominación al respecto, tiene, según la teoría social a nuestros días, un elemento central: crisis del trabajo asalariado.

2.2. Crisis del Trabajo

Frente al contexto actual de transformaciones en el trabajo ha entrado en crisis la centralidad simbólica del trabajo en la misma medida que se va haciendo más escaso y discontinuo, menos necesario a la reestructuración productiva, pero, igualmente necesario económica y simbólicamente para el trabajador precarizado o desempleado y para los Estados cuyas políticas de seguridad social se basan en el vínculo del ciudadano con su trabajo.

La centralidad del trabajo para la sociedad moderna siempre ha sido conflictiva: en el siglo XIX se consideró tanto esencia de la humanidad, como fuente de alienación, y ya en el siglo XX como espacio de conflicto y de integración social. En las puertas del siglo XXI la tensión se encuentra en la reivindicación del derecho al trabajo sin reparar mucho en el carácter o condiciones de empleo, por otro lado, se presupone que la tecnología traerá nuevos puestos de trabajo sin reparar en la división entre empleados informatizados y los rezagados no capacitados, que apenas logran insertarse en trabajos precarios. El auge de las nuevas tecnologías, han tensionado la relación entre quienes abogan por la flexibilización laboral como un nuevo requerimiento del modo de producción y quienes defienden el derecho al trabajo como resguardo a la cada vez menor valoración del trabajo para el sistema, ante lo cual Martín Hopenhayn (2001) reconoce que "El trabajo sigue inscrito con marca de hierro en el imaginario del sujeto moderno y en el orden simbólico de la civilización occidental, pero la globalización

tecnológica pide cada vez más relativizar la presencia del valor-trabajo tanto en la producción real como en la conciencia de la gente" (Op. Cit.:246).

Hay autores que han considerado cómo justamente ésta despreocupación por el empleo, en cuanto ha sido liberado al mercado, ha servido como alarma para la reivindicación del trabajo por sobre el empleo, en un proceso de relegitimación. Posicionando de éste modo el trabajo como parte esencial de la actividad humana. De modo que se plantea una definición antropológica de la categoría trabajo por cuanto es en él donde el ser humano se realiza como tal, el trabajo es la propia actividad humana, y al mismo tiempo es el elemento constitutivo del vínculo social (Meda, 1995).

El modo en que las transformaciones en la estructura del empleo tendría implicancias significativas en la forma que adquiere la actividad humana de trabajar, ha sido significado por distintos autores como "crisis del trabajo". Ésta noción permite problematizar la situación actual más allá de esta descripción de las imperfecciones del mercado, en referencia al mercado del trabajo, considerándose que esta crisis del trabajo implica una fractura en la producción de la sociedad. Una situación que se expresa en una mayor vulnerabilidad social y económica asociada a los cambios de status social, a la pérdida de ciudadanía, a cambios en las representaciones simbólicas e identitarias ligadas al mundo del trabajo, y en definitiva a la exclusión de circuitos que aseguran la pertenencia a la sociedad. El funcionamiento adecuado del mercado de trabajo aseguraría la participación de una gran parte de los individuos en los circuitos de que aseguran la pertenencia a la sociedad.

El funcionamiento adecuado del mercado de trabajo aseguraría la participación de una gran parte de los individuos en los circuitos de reproducción de la sociedad. Es la permanencia del mismo y su centralidad en la sociedad moderna lo que está en cuestión cuando se habla de la "crisis del trabajo" tratada desde distintos enfoques por: Claus Offe (1992), Jeremy Rifkin (1999), Robert Castel (1997), Zigmunt Bauman (1999), Dominique Medá, (1995) entre otros.

Dentro de la perspectiva de la "crisis del trabajo" el desempleo estructural, así como aquel friccional, por efecto de las adecuaciones a las transformaciones productivas, no es sólo una consecuencia o inadecuación transitoria, funcional a los procesos de reestructuración económica, sino que conlleva una ruptura simbólica en las

representaciones de la vida económica y social, especialmente con relación a las esperanzas y sueños que se constituyen sobre la misma.

La discusión se basa en la centralidad de lo económico o lo social en la estructuración de la sociedad, y en este sentido vale considerar lo que para Alain Touraine es indispensable, que se reconstruya la sociedad de producción, en cuanto considera el control social de la vida económica. El cuestionamiento del trabajo en el pasado se centraba en el estudio de la sociedad industrial, cuyos valores, normas y formas de organización social estaban definidos en términos de producción, trabajo, y apropiación del mundo, en palabras del autor:

“Hoy (...) la sociedad esta dominada por el mercado, las tecnologías de la información y la búsqueda de la competitividad. El trabajo no es por tanto, un elemento central en la filosofía del progreso, pero es, más que antes, una forma de resistencia a las presiones del mercado y de construcción de una identidad personal y colectiva. Es a partir de la defensa del empleo y del trabajo como debemos elaborar las políticas sociales que hagan compatible la apertura económica con la integración de las sociedades” (Touraine, 1998-1999:22).

Es justamente esta ruptura simbólica y la forma de resistencia que puede adoptar la valorización del trabajo, lo que será central para la presente investigación. El problema que revela la “crisis del trabajo” es la centralidad social y simbólica asignada por la sociedad moderna al trabajo, frente a la incertidumbre del lugar que ocupará el trabajo en las sociedades estructuradas por un modo de acumulación en transición.

El cuestionamiento a la centralidad del trabajo en la sociedad ha sido abordado por Robert Castel (1995) al considerar que corresponde a la “manifestación de una transformación del papel de “gran integrador” desempeñado por el trabajo” (Op.Cit.: 390), en un periodo incierto de transición hacia una inevitable reestructuración de las relaciones de producción, se trataría de “una mutación completa de nuestra relación con el trabajo, y en consecuencia de nuestra relación con el mundo” (Ibíd.).

En este sentido Castel aborda una manifestación central para los sujetos de la crisis del trabajo en tanto “La precarización del empleo y el aumento del desempleo constituyen sin duda la manifestación de un déficit de lugares ocupados en la estructura social, si entendemos por “lugar” una posición con utilidad social y reconocimiento público

(Castel, 1997:416). Esto lleva al autor a un intento por medir la reciente degradación de esas funciones integradoras del trabajo, construyendo una hipótesis general para explicar la complementariedad de lo que ocurre sobre el eje de integración por el trabajo -empleo estable, precario, y exclusión-, con la densidad de la inscripción relacional de los sujetos a redes familiares y de sociabilidad -inserción relacional, fragilidad y aislamiento-. De modo que define su hipótesis como la existencia de una "correlación entre la degradación del estatuto ligado al trabajo y el debilitamiento de los sostenes relacionales que, más allá de las familias, aseguran una "protección cercana" (relaciones de vecindad, participación en grupos, asociaciones, partidos, sindicatos, etc.) parece confirmada por situaciones extremas que vinculan la expulsión total del orden del trabajo al aislamiento social. En las situaciones intermedias las relaciones son más complejas. *¿En qué medida la degradación de la situación de trabajo se paga con una degradación del capital relacional?*" (Castel, 1995: 420) Para el autor no hay una respuesta verdaderamente convincente más allá del análisis tipo "historia de vida" o de las proclamas generales del desastre que podría significar la ruptura del vínculo social y la pérdida de las solidaridades tradicionales.

En este mismo sentido algunas contribuciones desde la sociología de la cultura se han referido a que "Los cambios en un cierto tipo de trabajo (asalariado) o en su situación hegemónica frente a otros trabajos influyen en los valores y creencias propios de una comunidad" (Salles, 1999). Al considerar que la producción de sentido se vincula a las visiones de mundo, a valores con incidencias en comportamientos, ésta también se vincula con las actividades que las personas desempeñan y ante ello el trabajo emerge como una actividad central "El trabajo es una instancia [...] donde individuos y grupos construyen el sentido social. Evidentemente las transformaciones que hoy día recaen sobre el trabajo asalariado impactan no sólo valores y creencias, sino también visiones del presente y futuro, es decir intervienen en las visiones de mundo" (Ibíd).

De modo que por un lado es posible considerar que la precarización del trabajo, conlleva en su rol de gran integrador, a una degradación en el capital relacional de los sujetos, lo que a su vez tendría consecuencias en una fragmentación de los valores y visiones de mundo de los sujetos, lo cual es especialmente crítico para aquellos que se ubiquen en los márgenes de los circuitos relacionales de la sociedad, por cuanto se encontrarían en los márgenes del mundo construido socialmente, la estructura social.

Lo anterior lleva a reflexionar sobre qué comunidad ha construido qué valores sobre el trabajo, y frente a qué experiencia objetiva y subjetiva los sujetos deben reorientar sus visiones de mundo. En este sentido se hace imperativo reconocer el papel jugado por el Estado, como comunidad, en la centralización del trabajo asalariado como gran integrador y como espacio de construcción de sentido social. Esta perspectiva permite historizar la centralidad social del trabajo y su rol integrador, cristalizados recién con la política keynesiana del Estado de Bienestar o el Estado de Compromiso en América Latina, que en una extensión de la ciudadanía política logró integrar los derechos económicos y sociales asociándolos a la principal actividad pública, el trabajo, como señala Luis Enrique Alonso:

“El keynesianismo tendía a ensanchar los límites de la ciudadanía, hasta conseguir que ésta se convirtiese en una comunidad social –y en cierta medida económica– asentada sobre los valores de lo público y, sobre la declaración desde muy diversas esferas políticas, de los efectos positivos para la economía mercantil de una pactada y moderada redistribución positiva de la renta entre los diferentes grupos. [...]

El trabajo tendía ser el centro de una sociedad que articulaba en la ciudadanía un modo de integración centripeto y ordenado de la reproducción de la fuerza de trabajo. La ciudadanía en su faceta sustantiva se convertía en un normalizador socioeconómico que generaba una cultura del trabajo y un modo de vida laboral que, por primera vez, articulaba el estatuto de nacionalidad a la recepción de bienes y servicios públicos. La ciudadanía política se complementaba con una dimensión material.” (Alonso, 1999:217-218)

Lo anterior permite develar el trabajo como un hecho cultural y social, y reconsiderar la distinción entre dos aspectos fundamentales del trabajo: el trabajo como fuente de salario y el trabajo como actividad humana, distinguiendo lo que es su valor económico de su valor social y cultural “con sus identidades concretas y sus posibilidades de creación de sujetos sociales y de transformación de los modos de existencia de las personas” (Op. Cit.: 176).

Esta vinculación entre trabajo y ciudadanía, ante las transformaciones del proceso productivo y la institucionalidad política, se ha debilitado, provocándose un cambio de sentido en lo que es el trabajo y la ciudadanía. Así la dimensión social de la ciudadanía, que podría haber representado un resguardo para los trabajadores precarizados o expulsados, la piedra de tope a los efectos de las transformaciones del sistema

productivo en las condiciones de vida de estos trabajadores se vio también precarizada:

“el concepto de ciudadanía social está siendo desarticulado y esta desarticulación está sirviendo para generar espacios socioeconómicos fragmentarios y diversos de reproducción de la fuerza de trabajo; perdiéndose por ello tanto los referentes universales, como las formas centralizadas de reproducción de la fuerza de trabajo – de las clases laborales -, y así el modo de vida laboral fordista está siendo sustituido por una multiplicidad de identidades supralaborales, semilaborales y pseudolaborales. Identidades aisladas y yuxtapuestas, producto de la automatización de las lógicas, y de los modos de vida de cada uno de los segmentos en los que se ha venido dividiendo el modo de vida laboral.” (Op. Cit.: 220)

Donde los procesos de reestructuración productiva han estado vinculados a economías subdesarrolladas, sumado a procesos de liberalización de las economías y de reducción del Estado, es posible observar, cómo ha conducido a la masificación de prácticas de subcontratación y tercerización que atenta contra la socialidad e integración social permitida por el trabajo asalariado estable. Ello a conducido a una multiplicación de las figuras laborales entre asalariados, empleados, jornaleros, temporeros, “a honorarios”, prestadores de servicios, “por cuenta propia”, “a domicilio”, trabajadores informales, ambulantes, trabajadores eventuales, cesantes, etc. Los requerimientos de flexibilidad del capital trascienden los espacios productivos instalándose en el seno de las relaciones de mercado, vínculos sociales, y representaciones de si y de la sociedad.

Se intensifican de este modo tanto los procesos de informalización del empleo –aún a salario pero sin garantías- como el desarrollo de un sector de actividades económicas de mínima escala, en relación a la concentración a nivel mundial de capital; de baja productividad, generada especialmente por sectores marginados por la reestructuración o ubicados justo en los límites, viviendo en una permanente tensión entre el asalariarse y el “auto-emplearse”. De todos modos, deben hacerse funcionales al proceso de reestructuración del capital, de modo que son validadas socialmente tanto como respuestas populares a las ineficiencia de cobertura Estatal en términos de garantizar sus condiciones de vida, como al surgimiento ante el declive del referente salarial, de una nueva expresión de la actividad humana el “emprendimiento” como una tendencia antropológica a constituir empresas.

Por cierto debe reconocerse esta crisis del trabajo inserto en un entramado institucional, de modo que lo que estaría cambiando, son los contextos institucionales de relaciones económicas, sociales y políticas, dando lugar al proceso actual de crisis del trabajo, como consecuencia de la construcción de un nuevo orden ideológico-normativo que refleja nuevos equilibrios y alineamientos de los poderes sociales, desplegados en torno al trabajo en las sociedades occidentales (Alonso, 1999).

Considerar las implicancias de los cambios en la estructura productiva y de empleo, como una crisis institucional a consecuencia de la instalación de un nuevo orden ideológico-normativo asociado a una reordenación de fuerzas sociales y políticas, implica la necesidad de abordar estos fenómenos que expresan quiebres en los referentes asociados al trabajo, a partir de las implicancias de éste nuevo orden como referente de la actividad productiva de los sujetos.

2.3. Transformaciones del Trabajo en Chile

El posicionamiento del trabajo como un elemento central en nuestras sociedades tiene sus raíces en el desarrollo del capitalismo europeo entre los siglos XIX y XX, que llevó a la constitución de los trabajadores como actor social, al mismo tiempo que su organización y actividad reivindicativa llevó al desarrollo de una institucionalidad crecientemente protectora. En América Latina a principios del siglo XX esto tiene relación con la conformación de alianzas populistas que alcanzan el gobierno, las cuales logran articular las demandas de las incipientes clases trabajadoras, con la mediación de partidos populares, en pactos corporativos que por medio de sus gobiernos comienzan a instalar como preocupación de Estado la garantía de los derechos laborales, el mejoramiento de sus condiciones de vida y su reconocimiento como actores protagonistas del desarrollo nacional. Por otro lado, desde los países desarrollados, posterior a la crisis del 29, se legitiman las ideas keynesianas en materia de política económica, que implica la aceptación por parte de las clases dirigentes y los Estados de la preocupación por el trabajo, no sólo en términos de un mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores como mecanismo de contención del conflicto social, sino que se entiende el trabajo como un elemento central de la dinámica económica (Escobar, 1999).

Este relativo consenso, llevó a la instalación en los países desarrollados del "Estado de Bienestar" y en los subdesarrollados a diversos intentos de Estados de Compromiso

(Garretón, M.A. 2001) ligados a políticas desarrollistas por medio de la industrialización y de mecanismos de protección social. La política keynesiana en los países desarrollados se hizo cargo del problema del trabajo por medio de una política de pleno empleo y sistemas de seguridad social. Lo anterior hace que el trabajo asalariado se consolidara tanto como medio de reproducción de la vida material, como de reproducción de las relaciones sociales al interior de los países, instaurándose lo que algunos autores han llamado la Sociedad Salarial (Castel, R. 2004).

A partir del Estado de compromiso la centralidad del trabajo en América Latina es considerado por un lado como un eje central de los procesos de integración de amplias masas de la población al desarrollo nacional, y por ende asume una posición en una sociedad, antes altamente elitista y se transforma en un mecanismo de acceso a ciertas garantías estatales, y por lo tanto el trabajo asalariado asigna un sentido de pertenencia social a quienes se incorporan a él. Pero por otro lado, en términos socio-políticos tanto en términos populistas como progresistas, el sujeto trabajador comienza a ser dotado de un sentido colectivo de transformación social por cuanto se considera al sujeto trabajador no sólo pasivo en relación al Estado empresario, sino como actor protagónico del crecimiento del país. Aunque la estructura económica nacional no permitiera hablar estrictamente de una sociedad salarial, en términos institucionales e ideológicos, ésta se orientaba por una imagen de sociedad centrada en el trabajo asalariado.

i. Industrialización y Desarrollismo

En América Latina la heterogeneidad de su estructura productiva y el subdesarrollo implicó un proceso previo de promoción del desarrollo para atender el problema de amplias masas de población subempleada y de la precariedad del trabajo asalariado dada la sobreoferta de mano de obra de baja calificación. De este modo a diferencia de Europa o Estados Unidos donde el problema del empleo fue problematizado a partir de las consecuencias del propio desarrollo capitalista, en América Latina y particularmente nuestro país, no se enfatizó una política de empleo más allá del desarrollismo.

En Chile a partir de los años treinta, se instaura un modelo de desarrollo industrializador por sustitución de importaciones, el cual en términos sociales tiene su corolario en las diversas políticas sociales que pretenden integrar socialmente a la población que incipientemente se incorpora al mercado del trabajo. De este modo se

desarrollan políticas de promoción popular, de urbanismo y vivienda, y fuertes pactos corporativos entre las organizaciones de trabajadores, los partidos políticos y el Estado (Garretón, M.A. 2001). De modo que durante el siglo XX a penas se logra la constitución de un mercado laboral formal, en fuerte tensión con un sector marginado, sin embargo la fuerza del movimiento de trabajadores en relación con partidos políticos de izquierda, y el Estado de Compromiso, fue posicionando a éste actor en alianza con el Estado empresario, en un actor central en el desarrollo nacional. No obstante el segmento de personas que dependían de su fuerza de trabajo, distaba de ser homogéneo y paralelo al desarrollismo, se mantenía un segmento de trabajadores subempleados o que desarrollaban iniciativas por cuenta propia. Segmento que comienza a ser conceptualizado en los setenta como "sector informal" por el PREALC, planteándose el problema de la exclusión y del subempleo asociado a los limitados alcances del desarrollo industrial, identificando el subempleo con actividades de baja productividad fuera del mercado de trabajo formal correspondiente al modelo de desarrollo de sustitución de importaciones.

En los países centrales el modelo de la sociedad salarial muestra sus primeras fisuras a fines de los setenta al experimentar las primeras señales de lo que se instalará como desempleo estructural, dadas las transformaciones productivas que incorporan nuevos procesos ahorradores de mano de obra (Escobar, 1999). Lo anterior se suma al resurgimiento de la ideología liberal como respuesta a la crisis de mediados de los setenta, que cuestiona el Keynesianismo por haber sido el acusante dada distorsiones impuestas al mercado como las causas que habrían conducido a la crisis de empleo, abogando por la liberalización del mercado. En Chile, dada la relación entre la industrialización y el Estado de Compromiso, las fisuras comienzan a darse a mediados de los sesenta por la radicalización de la orientación de las clases dirigentes, hacia proyectos radicales de transformación social como la reforma agraria, la Unidad Popular y el modelo neoliberal (Montero, 1997). De modo que son rotos los consensos necesarios para la construcción del Estado de compromiso.

ii. Resurgimiento Neoclásico-liberal

En nuestro país, a partir de este quiebre y la imposición por medio de la dictadura de los principios neoliberales en la economía, cambia el paradigma de construcción de sociedad y por ende del rol asignado al trabajo. Desde el nuevo referente, el trabajo es considerado como un factor más en el proceso productivo, transable en el mercado, de modo que los problemas en términos de ocupación se deben a distorsiones de tipo

garantistas desde el estado y corporativas por parte de los sindicatos. De este modo el problema del subempleo debería resolverse por tanto por una mejor asignación de los recursos dejado a la eficiente determinación libre del mercado.

Las distorsiones del modelo industrializador habrían tenido como consecuencia en primer lugar, un sesgo anti-exportador: de modo que la sustitución de importaciones habría generado una estructura productiva que sub-utilizaría la fuerza de trabajo, encontrándose allí la causa del subempleo. Por otro lado tendría un sesgo urbano, en tanto se relegó la modernización agrícola. En tercer lugar habría favorecido la concentración en sectores productivos con necesidad de uso intensivo de capital, lo que condiciona el modelo a grandes inversiones y justificaría el subsidio estatal. Y en último lugar, pero no menor por sus consecuencias para el empleo, el neoliberalismo identificó un sesgo del modelo hacia la demanda laboral al introducir entre los costos laborales costos no salariales vinculado a las regulaciones laborales. Dejada la economía a las propias fuerzas del mercado se mejorarían por sí sólo los niveles de empleo y salarios, sobre todo a niveles educativos bajos (CEPAL, 2000).

Desde esta perspectiva se pretende incidir en el crecimiento y empleo por medio de reformas contra la distorsión: comercial, fiscal, financiera, laboral y de política cambiaria y de precios; que tendrían incidencia en el cambio de estructura productiva por su incidencia en crecimiento económico, dado que el crecimiento del producto tendería a aumentar la demanda de trabajo. Por otro lado se propone un cambio en las relaciones inter e intra sectoriales, el primer caso por medio de la reorientación de la inversión en actividades con uso intensivo de mano de obra, considerando el supuesto de "ventaja comparativa" de los países subdesarrollados, con gran cantidad de mano de obra barata. En segundo lugar, por medio del cambio intrasectorial, al fomentar el cambio tecnológico tendiente a sustitución de factores a favor del trabajo, esto es con un énfasis en las "ventajas relativas" de abundancia de mano de obra del país.

iii. Incidencias de las Reformas en el Empleo

El inicio de las reformas se llevó a cabo en un periodo de estabilización de la inflación contractiva, que llevó en 1975 a una gran destrucción de puestos de trabajo, el desempleo pasó del 4,8% en 1973 a 18,3% cinco años más tarde. Entre fines del 70 y 81 el crecimiento se estabiliza con "ancla cambiaria" y afluencia de capital. La profundización de la apertura y la apreciación cambiaria se debilitó la creación de

empleo en sectores transables (primario y terciario), pero generó un incremento en los sectores terciarios (CEPAL, 2000).

Sin embargo, la vulnerabilidad de la economía y la exposición al mercado externo provocó que ante la crisis del 80 el desempleo volviera a subir, junto con un importante desarrollo de actividades informales, alcanzando este sector un 38% - mientras que en 1972 era del 32%-. Posterior a las reformas y saliendo de los efectos directos de la crisis, Chile fue de los pocos países que respondió a las expectativas: el sector primario y secundario aumentan su participación en el empleo de un 40 a un 45% en el '89. A partir del 90 se introduce el sector terciario como principal generador de empleo (CEPAL, 2000).

A nivel regional desde 1990 los segmentos laborales con condiciones de trabajo e ingresos desfavorables aumentan por sobre el empleo asalariado protegido. Aunque en Chile y otros países el aumento de la participación en el trabajo asalariado fue bastante fuerte, en casi todos éste creció más rápidamente en las microempresas que en el resto del sector privado. Esta tendencia contrasta con el aumento del nivel de calificaciones, que se relaciona con un aumento de la proporción de ocupados con altos niveles de calificación empleados en el sector terciario (directores, profesionales, técnicos y administrativos y oficinistas).

Esta transformación productiva fue consecuencia de la inserción del país en el mercado global. Sin embargo el supuesto de que la apertura atraería inversión dadas las ventajas comparativas en términos de abundancia relativa de mano de obra y recursos naturales, entró en contradicción con la liberalización comercial y los procesos de reestructuración productiva que se habían comenzado a llevar a cabo en los países desarrollados. De modo que la exigencia de competitividad por medio de la introducción de procesos modernizadores, no se basó como suponía la teoría comercial neoclásica -base de las reformas-, en la combinación de factores que reflejaran la abundancia relativa.

Ambos procesos tuvieron como consecuencia, por un lado la focalización de la inversión en sectores rentistas (Bancos, AFPs), de comercio y otros servicios antes Estatales ahora privatizados; y por otro, que la inversión en los sectores primario y terciario se concentrara en aumentos de productividad que mermaran el empleo de mano de obra. Lo anterior se expresó en términos sectoriales en que por un lado a) el

aumento de productividad en el sector primario como resultado de la modernización tuvo como consecuencia la caída del empleo en la agricultura y la minería; b) en el sector secundario, después de la caída de la productividad en los 80, su crecimiento previo se reanuda a tasas elevadas, sin embargo esto no repercutió en la generación de mayores empleos en el sector; y por último c) el sector terciario que hasta 1980 compartía con el sector secundario mayores niveles de productividad no pudo revertir la tendencia a la baja, sin embargo se comienza a perfilar como el principal sector en la generación de empleo (CEPAL, 2000).

¿Cuáles serían las herencias de las reformas a la estructura productiva? En el sector primario, la sustitución de factores a favor del trabajo no se dio, especialmente por la intensificación de la tecnología tanto en la agricultura como en la gran minería. Por otra parte la falta de consideración de la segmentación de la estructura productiva del agro, como es la debilidad del empleo asalariado, al ser principalmente temporal y el empleo campesino, aunque en disminución, no generó el aumento esperado en el sector y terminó por agudizar la precariedad del empleo en el sector, tanto por su inestabilidad en el caso del asalariado, como de la reducción de mercados para el pequeño productor y campesinado. En el sector manufacturero, en tanto, avanzados los años 90 la apreciación cambiaria, consecuencia de la liberalización comercial y la inversión extranjera produjo una reducción de la integración vertical en la producción *nacional* y encareció la mano de obra en relación a capital, reduciéndose los puestos de trabajo por el cierre de talleres menores y la acelerando la sustitución de factores en la gran empresa a favor de la tecnología.

Por otro lado, el sector terciario, como se mencionó, será el que concentrará la mayor cantidad de empleos. En este sentido cabe destacar que el comercio minorista se constituye en el principal polo generador de empleo, creando tres cuartos de los nuevos puestos de trabajo, los cuales son principalmente asalariados, sin embargo un tercio de éstos corresponden a trabajadores por cuenta propia (CEPAL, 2000). Esto último implica un aumento de la actividad vinculada al comercio informal. Lo anterior sumado a la disminución de patrones y familiares no remunerados en el sector indica una disminución del "comercio de barrio" y un crecimiento de los volúmenes de venta de los locales comerciales sumado a la concentración de la propiedad.

Por otro lado el subsector de servicios financieros, servicios a empresas y bienes raíces, representa el 10% de los nuevos puestos de trabajo, sin embargo el empleo

entorno a servicios financieros se encuentra en creciente tecnificación -lo que en algunos casos implica mayor calificación requerida o sustitución por tecnología- y aunque el crecimiento en empleo es indica la debilidad de la demanda laboral. No obstante el sector terciario sigue siendo aquel con menores barreras de entrada, respondiendo a la presión de oferta laboral de baja calificación, de ahí que la productividad media del sector es la más baja.

iv. Posicionamiento Empresarial

En nuestro país a partir de las fisuras del Estado de Compromiso, producto de proyectos radicales que llevaron a la reforma agraria llevados a cabo con expectativas de agudizarse y las estatizaciones de empresas durante la Unidad Popular, los agricultores e industriales comenzaron como nunca a unificarse en torno a la defensa de la propiedad privada. La desestabilización política, económica y social, y el posterior golpe de Estado sólo habría sido posible a partir de la movilización político-gremial unificada de pequeños y grandes empresarios (Montero, 19997). Sin embargo dadas las características de la estructura económica nacional, el sector presentaba una heterogeneidad lo suficientemente grande, como para hacer imposible constituirse como ente director de un nuevo modelo de desarrollo. De modo que el Estado asume una doble tarea: la "reconstrucción nacional" basada en la recuperación de la propiedad privada como elemento central del desarrollo nacional, pero además un rol modernizador de la estructura productiva nacional.

En términos políticos el gobierno militar se distancia de los partidos que lo llevaron al poder, así como se autonomiza de los compromisos corporativos con el empresariado nacional. En términos de política económica éste se ve marcado por la introducción de un equipo económico de economistas liberales formados en Chicago y de herencia gremialista, que se potencia por la presión de organismos internacionales por imponer políticas de ajuste estructural condicionando por esa vía cualquier posible apoyo financiero. Según algunos autores, ello desemboca en que la política económica del primer momento de la dictadura se vea sujeta a una "coalición internacionalista de libre mercado" (Silva, 1991, citado por Montero, 1997), que se instala en el ceno de las definiciones del gobierno. Ello condujo a la aplicación extrema de los principios liberales y las políticas de ajuste legitimados como una respuesta a la crisis, que se tradujo en la liberalización de los mercados, la contracción del gasto fiscal y la privatización de empresas y servicios públicos. Sin embargo, mientras la estabilización

respondía a intereses de los sectores económicos internacionalizados, los agricultores, industriales y pequeños empresarios fueron marginados, relación que fue cada vez más agudizada por las condiciones económicas mundiales y los requerimientos de competitividad que implicaba la liberalización comercial. Las consecuencias estructurales de dicha política, intensificó el cambio en la composición de la clase empresarial, concentrándose el poder económico en el empresariado vinculado al capital financiero o con acceso a crédito externo y debilitándose el empresariado nacional tradicional. Aún cuando estos pretendieron ocupar el poder gremial para influir en la orientación económica del nuevo gobierno, la gran empresa, eje de las organizaciones gremiales centró su accionar en la representación de sus propios intereses sectoriales internacionalizados (Campero, 1984. En Montero, 1997). De modo que no existió hasta más tarde un modelo hegemónico de la clase empresarial.

De este modo se sorteó la crisis mundial de 1974-75, con financiamiento externo, pero en el momento en que se empieza a retirar el crédito externo y la liberalización del mercado de capitales, aparecen los primeros signos de la recesión en 1981, evidenciándose la especulación financiera producida por las carteras bancos-empresas, que no puede ser mantenida sin el capital extranjero, agravándose la situación de las empresas sujetas a este régimen especulativo. Como consecuencia se generan quiebras generalizadas en la industria y la construcción; la liquidación de algunos Bancos y el Banco Central asume por medio de subsidios la deuda de otros para salvar la situación (Montero, 1997).

Como corolario de lo anterior los agricultores y empresarios del sur del país emiten una declaración donde cuestionan una inminente paralización de la actividad productiva y desaparición de un sector completo de la clase empresarial del país en beneficio del sector financiero, propugnando la urgencia de cambiar de política económica" (Montero, 1997).

La crisis contribuiría de este modo a una convergencia entre los dirigentes de las asociaciones gremiales y sectores empresariales antes marginados. Se va conformando una nueva coalición hasta ser capaz de formular propuestas, mientras la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC) vuelve a tomar el liderazgo criticando la gestión económica y asumiendo la defensa de los intereses empresariales frente al gobierno. Por su parte el gobierno asume una orientación más pragmática en política económica,

abriéndose el equipo económico a la derecha tradicional y al empresariado liderado por la CPC. Lo que implica un cierre de la fase de aplicación radical de las recetas neoliberales.

“Desde 1976 en adelante, el impulso modernizador siguió en el Estado y no tomó cuerpo mientras no se articuló un nuevo proyecto de desarrollo cuyos actores fueron los empresarios [...] Pero para llegar ahí hubo que pasar por un quiebre con las antiguas prácticas [herederas del modelo industrializador por sustitución de importaciones]. La crisis financiera de 1982-83 representó el momento de quiebre, en el cual todo el país pagó el costo de comportamientos errados y el empresariado comenzó a asumirse como sujeto social” (Montero, 1997:28).

La política económica adoptó algunas medidas de protección que contribuyeron al fortalecimiento relativo de los productores locales para el mercado interno y se redistribuyeron recursos al sector exportador mediante un conjunto de incentivos, lo que tuvo como consecuencia un aumento del volumen de exportaciones y en el desarrollo de una “mentalidad exportadora”, lo que sumado a la devaluación y la caída de los salarios reales significó un aumento de la competitividad para la producción nacional exportadora. Por otra parte se asume una conducción disciplinada en materia económica terminándose el “crédito fácil” y limitando la especulación financiera por medio de la regulación de la entrada de capital (Montero, 1997).

De este modo es la conducción económica de la dictadura, según Montero, la que conduce a la constitución del empresariado con sujeto colectivo, y no precisamente su fortalecimiento con la liberalización del mercado. Sólo posteriormente en una fase de recuperación durante el periodo 85-88, con un mayor acceso a sistema de decisiones, se llevó a cabo una creciente cohesión de la clase empresarial. Paralelamente en los dirigentes impulsan un proyecto de fortalecimiento de la imagen de la empresa privada en la opinión pública y una mayor presencia de valores del sector privado en el debate ideológico (Campero, 1988), buscando posicionarse como referente de la modernización y atribuyéndose la paternidad del proceso modernizador. De modo que hacia fines de los 80 no se limita a ejercer un rol económico: asumen más plenamente su posición privilegiada en el sistema de decisiones y se lo hacen saber al poder político; se inserta colectivamente en la sociedad civil, participando de la lucha ideológica. Sus organizaciones se preocupan de desarrollar una ofensiva ideológica a nivel nacional, a través de los medios de comunicación y de propias instituciones académicas (Montero, 1997).

Como se mencionó anteriormente la crisis contribuyó a una nueva reconfiguración de la clase empresarial, donde ésta asume un rol como actor social y motor del desarrollo. En términos internos a consecuencia de los efectos de las reformas estructurales y la crisis, en la quiebra de empresas tradicionales, se produce la entrada de nuevos agentes en la recuperación económica a partir de 1985. De manera agregada a pesar del cierre de muchas empresas, se observa en este periodo un aumento en el número de empresarios en relación con el total de ocupados. Esto se explicaría por la reorientación de la clase media desde el trabajo asalariado en empresas en quiebra o en el Estado, hacia la actividad empresarial. No obstante el aumento del sector en su conjunto, liderado por las microempresas que representarían un estado incipiente de desarrollo empresarial, representando en 1990 el 85% del total de empresas (Banco Central en Montero, 1997: 260), se evidencia una importante segmentación en términos de niveles tecnológicos, productividad, calificación laboral, y métodos de gestión. Según (Román, 1991. En Montero, *ibid*) esto se debe a la imposibilidad de las pequeñas empresas de superar la segunda etapa de reestructuración industrial, lo que consistiría en luego de una etapa de racionalización, que en la pequeña empresa aprovecha los bajos costos del factor trabajo, el desarrollo de un proceso de integración a la economía mundial, sin embargo esto representa serias dificultades para la pequeña empresa. En términos sociales éste habría sido el sector más afectado por el modelo neoliberal –impulsando su reconversión- y sería representado por la clase media independiente dedicada al comercio, transporte y servicios. De modo que este sector ha estado limitado por las condiciones del mercado interno, sin embargo, se ha visto presionado a una mayor empresarización por la tendencia descentralizar los procesos productivos y el desarrollo de variadas formas de subcontratación (Montero, *Op. Cit*).

El segmento más competitivo corresponde a los empresarios de mercado, el cual surge con el modelo neoliberal, que reflejaría la “novedad” de la modernización de la economía chilena. Es ésta imagen la que entra en escena con la campaña ideológica impulsada. Ante la necesidad de legitimar un empresariado a partir de nuevos términos, la imagen del nuevo empresario corresponde a la del emprendedor, distanciándose de la referencia a la tradición, pareciera que el empresariado cortara todo vínculo con el capitalista explotador y poco competitivo del pasado. El nuevo empresario emprendedor, se ha formado a partir de su iniciativa y esfuerzo personal, de modo que no representa a una clase, ni a una orientación política, pero por medio de su esfuerzo contribuye al desarrollo nacional, a diferencia del anterior tiene una

legitimidad social. Con esta imagen la noción de empresario se vacía de contenido, pero se le asigna un sentido "mesiánico" de modo cualquier sujeto que emprenda una actividad económica, y ante los cambios en la estructura productiva, hay un gran segmento de personas que están haciendo lo propio y esto es reconocido y valorado socialmente. De este modo se instala una hegemonía de libre mercado como normatividad para el desarrollo nacional.

No obstante cómo se ha señalado anteriormente, y como bien lo resume Montero al analizar la figura de los nuevos empresarios, la imagen anteriormente señalada está lejos de corresponder con la historia natural de desarrollo del empresariado nacional dejado al libre albedrío del mercado, hasta constituirse en un sector competitivo y un actor social. Su realidad lejos de corresponder a un desarrollo autónomo, corresponde a la consecuencia de una serie de intervenciones tanto del Estado en un primer momento, como de las asociaciones gremiales en una segunda etapa y a los requerimientos de estabilidad de los primeros gobiernos de la concertación, en la cual las buenas relaciones con el actor empresarial se constituye en una piedra angular.

2.4. Microempresa y Reestructuración productiva

El trabajo independiente y fuera de la estructura formal de empleo, si bien no es nuevo en América Latina ni en Chile, frente a la transformaciones en la estructura del empleo y de la protección social, en los últimos años ha dejado de corresponder a la forma de empleo de sólo un sector marginal de la población o de los más pobres. Esto por unas cuantas razones: el ampliamente reconocido sector informal de la economía -refugio de todos aquellos que desde la modernización no lograron insertarse en la estructura de trabajo formal- fue por años considerado una patología de las economías latinoamericanas enfocándose los énfasis en la modernización de las estructura productivas. En la década de los ochenta frente al impacto de las políticas de ajuste liberal y de la reestructuración económica, éste sector sirvió de contención de un segmento de la población desempleada, donde por medio de sus propios recursos los trabajadores lograban generarse ingresos precarios pero suficientes para contener la situación. De modo que para el gobierno y los economistas liberales era una respuesta del propio mercado, al periodo de ajuste. No obstante ante el periodo de crecimiento económico de 1986-1996, este sector sufre una disminución porcentual, pero al mismo tiempo se observa cierta consolidación de algunas de estas actividades económicas, y la legitimación de un nuevo orden y un nuevo referente asociado a él. Así en Chile los

gobiernos de la concertación fueron abandonado el concepto de sector informal o subempleo en diagnósticos y políticas sociales y se adopta un concepto elaborado por las agencias de cooperación internacional⁵ para designar a este agente económico con un rol activo, ya no reactivo: la microempresa; definición de un fenómeno que deja de denotar una dualidad estructural en la economía, con consecuencias negativas para los trabajadores y el crecimiento económico; sino que permite incorporar dichas iniciativas como un agente activo dentro del proceso de reestructuración productiva y el nuevo modelo de desarrollo basado en la empresarización.

i. Enfoques Teóricos

No obstante el reconocimiento de que el fenómeno de las unidades productivas⁶ más pequeñas que podamos encontrar en la economía ha sido abordado desde múltiples enfoques, más o menos operativos o políticos, se debe reconocer al menos tres principales enfoques teóricos en la discusión sobre su realidad en el contexto latinoamericano y de reestructuración productiva que convergen en una noción central: la "informalidad".

En primer lugar es necesario reconocer la definición desde una perspectiva neoliberal del peruano Hernando de Soto, ello especialmente por el posicionamiento ideológico y político que ha tenido esta perspectiva en la definición de políticas de fomento al sector a partir del establecimiento de las reformas económicas liberales y aplicación en términos de supuestos al definir las políticas de desarrollo para la pequeña actividad económica en nuestro país.

En su clásica obra De Soto (1986) reconoce las actividades desarrolladas de manera informal como una expresión de una empresariedad popular, la cual sin embargo sería desarrollada al margen de la normativa legal por los altos costos que su cumplimiento implicaría para los sectores populares. De esta manera el autor se centra en las regulaciones estatales impuestas a la actividad económica como principal factor para la existencia de este sector. De esta manera el autor no ahonda en las condiciones de producción de la actividad, ni en su posición relativa respecto del sector más competitivo de la economía. No obstante es posible suponer que desde la posición

⁵ A finales de los ochentas el Banco Mundial con el Banco Interamericano de Desarrollo y la Agencia para el Desarrollo Internacional destacan el hecho de que en la mayoría de los países existen iniciativas económicas microscópicas -si bien del sector informal- que contienen rasgos empresariales, de ahí comienza a emplearse el concepto en políticas de desarrollo (Márquez y Van Hemelryck, 1996)

⁶ Se dice productivo por diferenciar de las unidades de consumo, como son los hogares, pero se considera dentro de ellas actividades de producción de manufacturas, servicios y actividades comerciales.

liberal de De Soto, la respuesta sería que las limitaciones a la formalización de dichas actividades, limitarían su acceso también a modos de financiamiento que les permitiera mejorar tal situación, pero dándose ambas condiciones las empresas populares se encontrarían en las mismas condiciones de competir que los demás empresas. Dada la hipótesis de la presente investigación no consideraremos esta perspectiva puesto que no contempla una mirada del contexto socio-económico del sector donde se desarrolla esta actividad, no como ya hemos dicho su posición relativa respecto de la estructura económica.

Este sentido parece que entrega un mayor aporte, tanto por la mirada estructural, como por su factibilidad analítica, la definición desarrollada también en el contexto latinoamericano por el PREALC desde fines de los 70, que luego fue incorporado a la OIT. Esta perspectiva recogió en sus inicios algunos elementos del estructuralismo de Prebisch quien reconoció como consecuencia propia del capitalismo periférico de las economías latinoamericanas una insuficiencia dinámica que resultaría en una menor absorción de empleo que la necesaria. En ese contexto las actividades informales presentan menores barreras de entrada y un mercado laboral particular, de manera que las actividades informales se asociarían a ingresos bajos, donde las fluctuaciones del mercado serían absorbidas por fluctuaciones en los ingresos y no por desempleo (Tokman, 2000).

Posteriormente, lo anterior se fue articulando con las tesis a partir de la investigación centrada en las unidades productivas. De esta manera se reconoció la existencia se un sector que incluiría al conjunto de actividades de pequeña producción urbana, caracterizado por tener bajos niveles de productividad – intensivos en mano de obra versus capital físico y humano-; y desarrollarse al margen del marco regulatorio de la actividad económica⁷. No obstante como se puede extraer de los desarrollos conceptuales posteriores sobre la pequeña producción⁸ el cuestionamiento a esta definición se ha centrado en la definición conceptual ligada a la regulación, ante lo cual en 1992 con “Beyond Regulation” [Más allá de la Regulación], Tokman se hizo cargo de clarificar el énfasis de la noción de informalidad en lo que el considera una correlación de las características económicas del sector con su situación de desregulación, pero donde el énfasis debe ser puesto en las condiciones de producción de las pequeñas unidades. De esta manera Tokman ha clarificado:

⁷ Para no confundir con actividades ilegales.

⁸ Desde De Soto, pasando por la Economía Popular de Razeto, hasta Portes.

“Un tipo de definición se refiere al marco regulatorio y define como informa a dichas actividades que operan con sin conformidad con tal marco. El otro tipo, el cual consideramos más útil desde una perspectiva analítica, se sustenta en un criterio económico-principalmente la ausencia de tecnología moderna o la falta de capital físico o humano. Aunque estos criterios son difíciles de aplicar, estudios empíricos sobre el sector informal tradicionalmente han adoptado como proxy una combinación de categorías ocupacionales (auto-empleado⁹, sin educación universitaria y trabajadores familiares no remunerados) con el tamaño del establecimiento (microempresas con menos de cinco trabajadores). La asociación de categorías ocupacionales y tamaño ha probado ser un buen indicador de nivel de tecnología, capacidad de acumulación, productividad, y efectos en los ingresos [income effects].” (Tokman y Klein, 1996)

A partir de esta definición, un estudio sobre regulación y economía informal que incluyó el caso de Chile, privilegiando los indicadores de tamaño y de capital físico o humano, y que en términos metodológicos consideró sectores económicos que no incluyen actividades intensivas en capital, mostró que los casos más comunes se encontraban en una zona gris de no ser enteramente ilegal ni completamente legal (Op.Cit). De manera que el factor de informalidad parece ser menos relevante que el criterio económico para definir las características del sector.

De esta manera los elementos a rescatar de esta perspectiva PREALC-OIT es en primer lugar una mirada estructural del fenómeno, arraigado en la forma en que se insertan las economías latinoamericanas en el contexto de intercambio global, cómo ello tiene incidencia en el desarrollo de actividades informales por parte de los “excluidos”, y cómo ambos elementos inciden en sus características definitorias: la forma en que se organizan los medios de producción, el privilegio de unos sobre otros, y por lo tanto cómo ello incide en una posición relativa a la estructura económica mayor. Lo cual implica una relación de dependencia pero no necesariamente articulación: En este último sentido vale aclarar que en relación con los mercados de trabajo –para los trabajadores informales- y de bienes y servicios –para los productores- esta perspectiva asume una relación mayor o menor de interdependencia con el sector moderno o competitivo, sin embargo, en los casos en que esta relación se da, es de carácter dependiente. De manera que las actividades que establecen relación con actividades competitivas del sector moderno, se ajustan a sus requerimientos, en términos del tipo de servicio ofrecido y en especial los precios –como se señaló en

⁹ En la jerga hispana y particularmente en Chile se emplea el concepto de *trabajador por cuenta propia*.

términos de ingresos- lo que debe ser de especial relevancia al considerar el nuevo contexto de producción caracterizada por la especialización flexible.

Este sentido cabe resaltar una tercera perspectiva y que nos permite validar la pertinencia del enfoque de informalidad sobre la pequeña producción urbana en contextos posteriores a las reformas neoliberales, que según las presunciones liberales abrirían las puertas de la modernidad para el empresariado popular. No obstante Portes, Castells y Benton (1989) identifican las actividades fuera del marco regulatorio como resultado de las necesidades de descentralización de los procesos de producción y trabajo, en un contexto de producción posfordista caracterizado por la especialización flexible. Dicho modelo difiere de la noción de acumulación flexible de Piore y Sabel (1990), que vaticinan un nuevo modelo basado en la competitividad de la pequeña producción articulada en sistemas productivos locales, al reconocer una nueva división internacional del trabajo en el nuevo modelo flexible de producción en tanto la capacidad de competencia en la economía internacional esta dada, por la recomposición de los márgenes de ganancia reduciendo costos, para lo cual se recurre a la descentralización nacional e internacional de los procesos de producción y trabajo. De manera que los "ocupados en actividades informales son asimilados como asalariados ocultos de las grandes empresas lo cual incidiría de manera importante en las ganancias de las empresas modernas" (Tokman y Klein, 1996)

Considerando las últimas dos perspectivas es posible considerar a las pequeñas actividades productivas en relación con las estructura económica, tanto de manera excluyente, como en una particular forma de articulación dependiente. De manera que nos encontraríamos frente a actividades desarrolladas completamente al margen del sector competitivo, orientadas a mercados de bienes y servicios locales, como es la realidad de muchas microempresas de sectores de bajos ingresos y calificación. Pero por otro lado es necesario reconocer la existencia de un sector articulado a sectores competitivos, pero cuya base de competitividad es el otorgar servicios especializados de manera flexible con costos de producción –cuando es prestación de servicios- o salariales –cuando es empleo sin contrato ni previsión- más bajos.

ii. Microempresa en Chile

La relevancia del tema es que el sector definido como microempresarial¹⁰ en la actualidad se presenta como una alternativa frente a la crisis del trabajo asalariado que emplea casi la mitad de la población del país y engloba a un sector altamente heterogéneo en términos de actividad productiva, nivel de ingresos, número de ocupados¹¹, formalización e identidad¹².

Si bien no hay un instrumento específico para dimensionar al sector microempresarial, hay dos bases de datos que permiten dimensionar tentativamente al sector, estas son la encuesta CASEN y las bases del Servicio de Impuestos Internos (SII). De esta manera se puede dimensionar la cantidad de microempresas en Chile según la encuesta CASEN al considerar la suma de las categorías de *trabajador por cuenta propia* (TCP) y *patrón o empleador* de unidades de hasta nueve trabajadores, lo que se estima hasta el año 2003 en 1.374.684 unidades (Chile-Emprende, 2005), las cuales ocupan sumados los trabajadores en estas unidades un total de 2.276.032 personas considerando empleadores, trabajadores por cuenta propia, empleados remunerados y familiares no remunerados. En conjunto el sector representa así al 46% de la fuerza laboral del país. No obstante debe destacarse el hecho de que 1.200.640 personas reconocen ser trabajadores por cuenta propia, aunque trabajen con algún socio o familiar no remunerado, representando el 87% de estas unidades.

Un dato que puede servir de indicador de la estabilidad de las unidades es su formalización en el pago de impuestos, ya que esto implica por un lado un costo difícil de abordar por las unidades que están comenzando, un costo no valorado por aquellas que representan una actividad transitoria o paliativa, y por otro lado para las unidades que han logrado un mayor desarrollo productivo, contar con la formalización es un activo para el establecimiento de contratos con tercero o de acceso a nuevos mercados. No obstante los datos del Servicio de Impuestos Internos son calculados en relación al volumen de ventas de las unidades y no de la ocupación de trabajadores, a diferencia de la CASEN, por lo que es sólo un dato indicativo, no conclusivo. Según

¹⁰ La microempresa ha sido definida operacionalmente en Chile por el Fosis según dos criterios, el número de trabajadores: de 1 a 9, y el nivel de ventas mensuales: menos de 2.400 U.F.

¹¹ Sin bien por definición la microempresa ocupa entre 1 y 9 trabajadores, hay tres rangos que presentan claras diferencias: los TCP, las microempresas de 2 a 5 trabajadores denominadas de subsistencia por el Fosis, y aquellas entre 5 y 9, más consolidadas pero que concentran sólo el 6% del empleo.

¹² Tal es el caso de artesanos que son considerados por instituciones como microempresarios, o asalariados cesantes recién expulsados del trabajo formal que son reinsertados laboralmente por la Oficina municipal de colocación como microempresarios.

información del SII las unidades que corresponden a microempresas que se encuentran formalizadas son 570.544 unidades. De modo que sólo de manera indicativa es posible decir que representan un 43,2% del total de microempresas, siendo 804.414 las unidades donde se emplean los trabajadores que cabrían dentro de la categoría de informales.

En términos sociales el 54,4% de los ocupados en la microempresa –formal e informal- tienen ingresos menores a dos salarios mínimos, donde los trabajadores empleados son los más precarizados ya que el 81% de ellos reciben ingresos bajo dos salarios mínimos y alrededor de 40% menos de un salario mínimo. Luego resalta la situación de los trabajadores por cuenta propia donde el 42,6% recibe ingresos bajo los dos sueldos mínimos, sin embargo cabe destacar que casi un quinto tienen ingresos superiores a los cuatro. En el otro extremo los empleadores del sector se concentran en los ingresos por sobre los cuatro salarios mínimos (Op.Cit). Ello tiene implicancia en los índices de pobreza que afecta al sector, donde casi no existirían empleadores en situación de pobreza, los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados, estarían afectados por ella sólo en el 10%, mientras entre los trabajadores dependientes un 15% se encontrarían bajo la línea de la pobreza. En cuanto al nivel educacional, un 50% de los ocupados en la microempresa tienen educación media incompleta, un tercio la ha completado y apenas el 12,3% tiene estudios superiores.

Por el momento la investigación que ha develado mayores relaciones entre variables para entender la heterogeneidad del sector es aquella que fue coordinada por Valenzuela y Venegas (2001), ello especialmente por que a partir de un análisis de género lograron identificar diferencias que dan cuenta de posiciones diferenciales en la estructura productiva al interior del sector microempresarial. El estudio buscó identificar la relación entre el género del gestor de la unidad económica y otras variables que podrían definir mejor esta posición. Para ello se analizó la concentración por rubros de unidades gestionadas por hombres y mujeres, el tamaño de la unidad, el tipo de relaciones laborales presentes en ellas, los niveles de rentabilidad y montos de ventas mensuales, y la capacidad de inversión en el negocio (lo que se vincula al nivel tecnológico de las microempresas). Este análisis permitió identificar diferencias en el nivel de desarrollo de las unidades en relación a variables como sexo, rama de actividad y tipo de relaciones laborales.

En síntesis mostró que el sexo es un determinante importante de los resultados económicos las unidades, pero hay una serie de variables adicionales que inciden en ello. En cuanto a características personales la diferencia más notable es que el aumento de la edad afecta más el desarrollo de las actividades desarrolladas por mujeres que hombres; y que la educación no es para ellas un determinante significativo del mayor éxito como sí lo es para los hombres. En cuanto a la estructura de la unidad la contratación de asalariado es sólo para los hombres un factor que tiene un peso significativo en la determinación de niveles de ventas, mientras las mujeres se apoyarían en el trabajo de familiares no remunerado.

Lo anterior permitió llegar a las siguientes conclusiones: para los trabajadores con menor educación la microempresa es un sector que reporta mayores ingresos promedio que el trabajo asalariado. Por otro lado una de los factores más importantes en la heterogeneidad del sector es la forma de organización del trabajo en las unidades, donde la relación entre rentabilidad por hora es inversamente proporcional al grado de división del trabajo, mientras que la ganancia mensual es proporcional a esta. De esta manera señalan que la "opción" por el trabajo por cuenta propia no responde a una racionalidad económica que paga mejor por el trabajo realizado, aunque éste no sea constante. A esto cabe agregar el hecho de que las mayores ganancias se encuentran en las empresas mixtas familiares, lo que sugiere además, que el éxito de este tipo de unidades productivas depende más del aprovechamiento de los recursos existentes, como el empleo de familiares no remunerados, que de otros factores.

El problema de la heterogeneidad del sector repercute en la aplicación de políticas de promoción del sector donde, si bien se dividen en políticas sociales y de desarrollo productivo, no hay una real preocupación por su heterogeneidad al momento de definición del sujeto de política.

La presente investigación pretende hacerse cargo de éste déficit por medio de un acercamiento al sujeto microempresarial mapuche a partir la orientación de su práctica considerando las condiciones socio-históricas de las transformaciones en la estructura productiva y el trabajo. Para ello se presentan a continuación algunos antecedentes de estudios desde una perspectiva histórica-estructural, con el objeto de establecer una perspectiva de análisis desde la propia experiencia de los sujetos en relación las transformaciones del trabajo y sus trayectorias, como contrapunto a la noción

dominante que los ubica en relación a una motivación hacia la actividad independiente desvinculada de su posicionamiento social.

2.5. Antecedentes sobre emprendimientos y microempresarios

Al considerar desde una perspectiva histórica-estructural la constitución de los agentes económicos devenidos microempresarios, es necesario considerar por un lado, el tránsito que habrían tenido los trabajadores precarizados en el mercado laboral hacia dicha actividad, y por otro, develar cuál es el referente idealizado de la figura microempresarial, en relación al posicionamiento de una ideología empresarial en nuestro país. De modo de que al proceder al análisis se pueda considerar la referencia a estos modelos entre los microempresarios mapuches urbanos.

i. La “opción de los excluidos”: empresarios populares

En principio se considerará un trabajo que permite dar cuenta desde una perspectiva histórica del tránsito que han venido dando los trabajadores excluidos del mercado de trabajo hacia su constitución como trabajadores cuanta propistas o microempresarios como una “opción”. Lo cual será contrastado con un estudio cuyo análisis permite cuestionar este supuesto a partir del análisis de las trayectorias biográficas de los sujetos. Esto permitiría considerar en qué medida las trayectorias en el campo del trabajo afectan la disposición a ser microempresario dejando ver cómo las transformaciones en la organización del trabajo han condicionado la constitución de estos nuevos sujetos excluidos y el fenómeno de la microempresa.

Francisca Márquez (1994) en un estudio sobre el trabajo independiente presenta la hipótesis de éste como una “opción de los excluidos” a partir de la pérdida de significado del trabajo asalariado ante las transformaciones estructurales en el mercado de trabajo, permitiendo observar el vínculo entre los cambios en las disposiciones con los cambios en el campo del trabajo.

Hacia fines de los setenta la tasa de desocupación real se situó en torno al 17 % de la fuerza de trabajo y en 1980 los excluidos (desempleados y empleados en el sector informal) constituían el 25% mientras que los trabajadores por cuenta propia (TCP) el 30%. A partir de 1979 por decreto de ley se pudieron conformar los primeros sindicatos de trabajadores independientes, los cuales habrían surgido sólo después del agotamiento de los comités de cesantes (Márquez, 1994), y paralelo a la estrategia

colectiva de las "organizaciones económicas populares". Las acciones desplegadas por los afiliados a estos sindicatos estuvieron marcadas por fuertes reivindicaciones hacia la recuperación del espacio perdido como asalariado. A pesar del proceso de exclusión, persistía una identidad social marcadamente obrera según se concluye de un estudio sobre las representaciones sociales entre los pobladores de Santiago (SUR. En: Propositiones 13. 1985). Esto reflejaba que a pesar de la exclusión económica y política no se observan tendencias centrifugas en las representaciones sociales de los excluidos que pudiera dar cuenta de una fragmentación cultural en términos valoraciones y pautas de conductas, más bien refleja un anhelo generalizado de integración económica y social según la pauta del modelo industrial. La experiencia como asalariados aún marcaba la organización y sus reivindicaciones a mediados de los 80.

Frente al cambio en la economía hacia los noventa, se apreció un incremento de los empleos formales y una disminución de los informales, sin embargo, y aún con una leve disminución de los TCP, fue posible observar una alta estabilidad de la ocupación en el trabajo independiente. Esto tendría su corolario en las representaciones sociales de los sujetos según las cuales el 68.8% de los TCP ya no deseaba ser asalariado, haciéndose referencia a la precariedad del salario, a la falta de independencia o a la libertad de horario; esta preferencia por el autoempleo se presentaría aún cuando los niveles de ingreso por esta vía resultaban menores a los asalariados (Razeto, 1993. citado por Márquez, 1994).

Podría asumirse como expresa Márquez que "ser independiente se levanta como una alternativa para muchos aquellos que han quedado al margen de esta llamada modernidad, la que exige calificación, excelencia, calidad y educación." (1994:243). Alternativa que se expresa de distintas maneras: para algunos como resquicio para escapar de las normas de una organización social que los excluye; para otros como una opción y modo de vida donde la autonomía y la capacidad creativa deben ser desplegadas para sobrevivir. La pregunta que presenta Márquez por el sentido de valorar la autonomía revela la heterogeneidad de motivaciones que pueda tener el trabajador independiente, por cuenta propia o microempresario, al tomar esa forma de trabajo. También podría responder a "cierta marca de nuestros tiempos, donde el ser empresario es mejor visto que ser empleado" (Márquez, 1994:244) si es que las representaciones de la modernidad liberal hubiesen permeado entre los trabajadores excluidos las representaciones sobre sí mismos; o bien se podría pensar que el sector

se encuentra constituido por trabajadores expulsados del mercado "que han hecho de esta modalidad de trabajo un modo de vida, y ya no imaginan otro" (Ibíd.); por último puede vérsela como una opción de vida, de "aquellos que se descolgaron de la modernidad para buscar vías alternativas de desarrollo" (Ibíd.). Esto último daría cuenta de una perspectiva de proyecto en relación al trabajo independiente, esto es como una actividad donde el trabajo alienado y carente de sentido no tendría cabida.

La crisis del trabajo, asociada a un modelo social en crisis, pareciera terminar por manifestarse una fragmentación cultural expresada en la heterogeneidad identitaria de los excluidos, que ensayan una forma de reconocimiento social fundada aún en el trabajo, pero con dificultad de actualizarse cuando entra en crisis el modelo industrial y de solidaridad social, y debe ser abordado el modelo de reestructuración productiva, según como se ha trabajado siempre.

En el fondo queda en cuestión cómo el trabajo independiente o la microempresa representa tanto, un intento de inclusión social en una búsqueda por la subsistencia y el reconocimiento social, como una expresión de una fragmentación de los valores sociales y culturales asignados al trabajo. Expresado en palabras de Márquez representaría "cierto malestar en la sociedad frente al modo de producir y trabajar" (1994). La paradoja resultante es que esta alternativa al trabajo asalariado puede considerarse una reivindicación de la autonomía en el trabajo o la emergencia del espíritu empresarial inherente a todo individuo, si no son considerados los factores socio-estructurales de un modo de hacer y orientar la acción construido en una sociedad salarial.

Como sea, se observa un cambio al interior de los trabajadores abriéndose a nuevas formas de trabajar, sea como TCP o microempresario; iniciativa que implica un cambio en las representaciones sociales de los trabajadores subordinados a la reestructuración productiva, que se expresa en sus disposiciones y prácticas, lo que para la presente investigación se considera ha de ser abordado a partir de sus trayectorias laborales.

En este sentido vale mencionar como antecedente en la identificación de las trayectorias de los sujetos un trabajo realizado por Baeza y Vallejos (1996) con microempresarios en Valparaíso, cuyos resultados dan cuenta de las consecuencias de las trayectorias sociolaborales en la práctica económica de los sujetos definidos como microempresarios. La investigación tiene un especial énfasis en los aspectos

biográficos de los sujetos para identificación de los factores que los habrían motivado a desarrollar la actividad microempresarial.

De esta manera identifican un primer tipo de trayectoria, aquella *precaria* en la cual el factor relevante es el “aspiracional” a partir de la experiencia de relaciones laborales de dependencia, donde la aspiración a romper con dicha relación, que se expresa en un “deseo de autonomía personal”, tendrá significaciones importantes al determinar la modalidad del microempresario. Sin embargo, reconocen los autores, esta aspiración legítima de carácter individual no puede considerarse completamente desligada de factores contextuales de carácter social, cultural y económico que presionan a los actores en sus expectativas (Op. Cit.: 41).

A partir de la consideración del contexto se identificaron dos elementos de motivación que marcarían diferencia en el desarrollo de la actividad de estos sujetos, los cuales indicaría trayectorias laborales diferentes. Cuando una persona afirma su deseo de independencia como un resultado una trayectoria artesanal, su respuesta difiere de aquella dada por una persona de trayectoria obrera.

En el primer caso la aspiración a la autonomía laboral aparece como una “alternativa lógica” a una actividad única desplegada a través de los años. En el segundo caso, dicha aspiración a la autonomía surge como “alternativa forzada” relativa a disconformidades con las condiciones de trabajo, o a cierta exposición a la cesantía y exclusión (Op.Cit:42)¹³. Sin embargo, en ambas trayectorias laborales se observaron rasgos comunes, un trabajo asalariado precoz por razones socioeconómicas familiares, un conocimiento acumulado informal que incluye procesos de aprendizaje artesanal o una formación práctica propia de la condición obrera. En términos de trayectorias sociales estos sujetos se situarían más bien en estratos bajos de la sociedad y con una integración precoz al trabajo como una necesidad.

Las motivaciones económicas y no económicas –como el reconocimiento social o el desarrollo personal- conducen, en ambos casos, al ejercicio de actividades desplegadas con elementos de trabajo simples, de bajo costo, a la adquisición de insumos en bajas cantidades y al no contar con un capital inicial, dado que la precariedad esta presente al momento mismo de constitución como microempresarios.

¹³ A continuación se exponen los resultados del estudio de Baeza y Vallejos (1996), que luego serán considerados a la luz de la propuesta Bourdiana.

Una trayectoria microempresarial distinta a las dos mencionadas anteriormente, se observaría según los autores cuando la inserción laboral inicial ha sido gradual o como resultado de una formación técnica a mediano plazo, no siempre iniciada de manera precoz, ni precipitada por la urgencia. El inicio de la actividad asalariada sería retardada por años de adquisición de un oficio técnico, pero, estaría también fuertemente marcada por la estabilidad laboral. En términos de trayectoria social los sujetos evocan una lenta ascensión social. Esta trayectoria además se vería beneficiada de una coyuntura económica favorable donde se ha resuelto el problema de constitución de capital inicial. La microempresa en estos casos se beneficia de una buena coyuntura económica que permite resolver la constitución de un capital inicial para darle inicio, de todas maneras se observa una contradicción entre los medios materiales y financieros de la microempresa y las aspiraciones de crecimiento del microempresario.

Una tercera trayectoria microempresarial se caracteriza por su consolidación. A nivel del sujeto su trayectoria laboral estaría marcada por una inserción laboral tardía y por procesos de socialización importantes, como carreras laborales relativamente estables especialmente como trabajadores o funcionarios calificados, donde además habría adoptado aptitudes para mejor relacionarse con los clientes, gestionar los tiempos de trabajo, entre otros. Su trayectoria social tiene bases en sectores medios, hijos de padres asalariados estables o mandos medios, y un buen nivel educacional de origen, explican que su motivación principal de iniciación microempresarial sea el “no descender socialmente” especialmente frente a las transformaciones del medio donde se reduce la estabilidad laboral, se estancan los salarios y hay un incentivo a la creación de “negocios” en el discurso dominante.

Finalmente los resultados de Baeza y Vallejos indican otro dato importante, los sujetos denominados microempresarios, con distintas trayectorias laborales y sociales expresarían distintas valoraciones hacia el trabajo. Para los primeros aquellos con trayectorias precarias el trabajo constituiría un modo de subsistencia, para los segundos éste representa una forma de realización personal, y en los últimos representa una noción de proyecto, muy ligado al proyecto familiar de no descender socialmente.

Esta experiencia de acercamiento al fenómeno microempresarial desde los sujetos permite identificar un conjunto de elementos que se vinculan a una perspectiva de análisis como la anteriormente esbozada. A partir del análisis de sus trayectorias y sus representaciones sociales es posible observar que su valoración del trabajo se vincula a las distintas experiencias de posiciones en la estructura social y del trabajo. Se observa de este modo, en qué medida las distintas trayectorias y posiciones son fundamentales en la disposición a iniciar la actividad independiente, las características de la práctica microempresarial y las representaciones asociadas del trabajo y de sí mismos.

ii. Las “oportunidades excepcionales”: empresarios emprendedores

Como se mencionó anteriormente, la imposición de una ideología empresarial, ha llevado a la constitución de un nuevo referente en el campo de las iniciativas económicas productivas. Cecilia Montero (1997) extrae un perfil del nuevo referente que tiene relación con una imagen de “nuevos empresarios” a partir de un trabajo de investigación cualitativa con empresarios nacionales, en cuyos resultados se observa el peso de la campaña ideológica en la construcción de una imagen de “emprendedor”, sin embargo, al ahondar en elementos sociales se evidencia el peso de ésta última variable.

El perfil social de los nuevos empresarios corresponde al empresario profesional. Su origen es la clase media y la herencia de la educación pública, de modo que, aunque sin patrimonio ni referente familiar empresarial, cuenta con un fuerte fondo de capital social y cultural. Se distingue entonces del trabajador independiente de origen humilde y hecho a “pulso”, y de los herederos de la burguesía tradicional. En términos de su trayectoria como empresario, tanto sus inicios en la actividad independiente como su desarrollo, estarían marcados por las coyunturas económicas, las oportunidades y las redes. La imagen del nuevo empresario se centra en factores como “características de personalidad” y “oportunidades excepcionales” atribuidas a condiciones personales como: creatividad, riesgo, liderazgo y sentido de oportunidad. En términos culturales sobresalen los valores individuales, considerándose personajes excepcionales, sin referentes colectivos ni reconocimiento del aporte de terceros; y la apertura de mundo. Destacándose en su carácter el riesgo, la intuición y el espíritu aventurero (Montero, 1997).

El análisis socio-cultural de los nuevos empresarios permite considerar cómo su imagen ideologizada, fundada en atributos personales excepcionales, tiende a borrar las condiciones socioculturales en que éstos son formados. Por un lado la formación en ingeniería, le otorgaría una formación técnica orientada a la solución de problemas, lo que aplicado a coyunturas desfavorables en su trayectoria profesional dependiente le permitiría sortear las crisis. En términos generacionales muchos de ellos entran a la vida profesional en una economía en reestructuración, se cierran grandes empresas, especialmente vinculadas a la industria; y se reduce el Estado y su inversión en empresas y obras públicas. En segundo lugar, otro elemento destacado entre las condiciones que habría influido en el inicio de la actividad, son los contactos y las redes. De modo que aparece fundamental en la constitución de ciertas condiciones personales, el contar con cierto capital social y cultural. En relación con ello es posible reconocer como la identificación de "oportunidades" ésta vinculado a una "amplitud de mundo", lo cual se vincula fuertemente al capital social en términos de redes establecidas en la universidad, que le permite acceder por esa vía a información sobre mercados, productos y posibles negocios; además de constituir un fuerte referente de confianza al momento de solicitar un crédito o establecer un contrato comercial, un "negocio". En términos de carácter estas relaciones contribuirían a que asumiera el riesgo como algo manejable, lo que podría estar fundado por un lado en la formación, pero, por otro y quizás más relevante radica en la implicancia de la redes como un resguardo por sobre el capital, lo que hace más plausible asumir cierto riesgo. Mas que la técnica, a pesar del peso de la profesión, la clave es que "vieron y escucharon oportunidades donde otros no lo habían hecho" según Montero.

En los últimos años en Chile, especialmente a partir de la continuidad de la contracción económica post-crisis asiática hasta mediados de los 2000, y dado el posicionamiento de la ideología empresarial como una estrategia de impulso del crecimiento se han desarrollado una serie de trabajos que intentan dimensionar la actividad emprendedora o empresarial, ahondando en las condiciones de la acción emprendedora más allá de los condicionamientos estructurales. En éste ámbito es relevante mencionar los estudios del Consorcio Global Entrepreneurship Monitor –GEM- Chile¹⁴ y de Fundes Chile. Especialmente a la luz de éste último estudio sobre empresarialidad en Chile, es posible reconocer cierta continuidad en el perfil de estos nuevos empresarios, especialmente vinculados a empresas dinámicas, que dan cuenta de la validez actual

¹⁴ Cuya contraparte fundadora es el Babson College una de las principales escuelas de negocios dedicadas al "emprendimiento" y en Chile participa la Universidad del Desarrollo.

de los elementos considerados por Montero al reconocer a los empresarios competitivos que constituirían la figura de éstos “nuevos empresarios”.

El estudio de Fundes realizado el año 2003, identifica ciertas diferencias entre empresas dinámicas y no dinámicas en relación con sus condiciones de empresarialidad que son claves para la orientación de la presente investigación. Se denominó *dinámicas* a aquellas empresas de entre 15 y 300 ocupados y *no dinámicas* o de *control* a aquellas de hasta 10 ocupados¹⁵. Según el estudio el perfil de los empresarios vinculados a las empresas dinámicas, serían hombres que al momento de iniciar la empresa tendrían alrededor de 40 años, que en su mayoría han completado estudios profesionales, predominantemente en ingeniería. Sus orígenes sociales se encuentran en la clase media, y la mitad de ellos tendría un referente familiar de empresarios, profesionales o trabajadores por cuenta propia. Respecto a su trayectoria laboral prevalecen quienes habrían tenido con anterioridad otra empresa orientada al mismo rubro de la actual, seguidos de quienes tendrían experiencia en Pymes y Grandes empresas. En cuanto a la orientación del proyectos las empresas dinámicas se iniciarían con una planta de trabajadores 4 veces mayor a las empresas no dinámicas (22 versus 4), y con ventas en igual relación. Sin embargo las empresas dinámicas alcanzarían un máximo en su período de vida una ocupación casi nueve veces la ocupación de las no dinámicas, que no superan los nueve trabajadores; y en cuanto a las ventas éstas crecen en la misma relación. En resumen el empresario dinámico se trataría de un hombre maduro en términos de edad y experiencia, asociada a su actividad, así como en las posibilidades de inversión en una unidad de mayor nivel. Mientras el referente familiar parecería importante en la decisión a independizarse.

En cuanto a sus motivaciones cabe destacar en general el poner en práctica sus conocimientos, y en segundo lugar la auto-realización o el mejorar sus ingresos, reconociendo a además la mitad de éstas como motivación el contribuir a la sociedad. Sin embargo, entre las empresas menos dinámicas la principal motivación es el deseo de realización profesional y en segundo lugar el incremento en los ingresos. Por otro lado a pesar del alto índice de formación profesional se reconoce que más contribuye en su formación como empresario la experiencia laboral. No obstante se observan diferencias entre las competencias y habilidades que los empresarios dinámicos y no dinámicos reconocen haber adquirido en el trabajo. Mientras para en ambos casos se

¹⁵ Sólo se consideraron empresas formales.

destaca la importancia de la habilidad de *Negociar*, los *dinámicos* destacan luego en importancia decreciente el haber adquirido competencias para *Trabajar en equipo*, *Habilidad para motivar* y para *Solucionar problemas*; entre los *no dinámicos* le otorgan prevalecen cualidades como *Administrar*, *Planificar*, *Trabajar duro*, *Conocimiento Técnico* y *Creatividad*. Así también se reconocen algunas cualidades extraídas del referente familiar como la *tolerancia al riesgo*, el *trabajo en equipo*, y la *creatividad*.

Otro elemento significativo entre las cualidades del empresario tiene relación con el reconocimiento de oportunidades. Para ello dan una mayor importancia al significado de la experiencia previa y a las redes sociales como fuente de información para identificar una oportunidad de negocio. Especialmente se reconoce la relevancia de las redes de contactos pertenecientes a su propio *estatus social*. No obstante una vez más se aprecian diferencias en relación con aquellos empresarios *no dinámicos*. Ellos adquirirían la información por medios más indirectos y formales, como ferias, revistas e internet; mientras la información de los dinámicos proviene de fuentes directas de contactos con grandes empresas, Pymes y profesionales. Esto tiene especial incidencia en la identificación de oportunidades de negocios dado que tienen a ser más eficientes las vías de comunicación directas.

En cuanto al acceso y la movilización de recursos también se observan diferencias correlacionadas con el dinamismo de las empresas, no obstante el factor principal son los problemas de asimetría de información. Aún con sistemas financieros desarrollados los empresarios siguen empleando como fuente de financiamiento su ahorro personal y préstamos de su núcleo social, no obstante las fuentes externas son incrementadas en la medida que transcurren los años de existencia de la empresa. Ahora bien los factores que facilitan el acceso y la movilización de recursos es la *experiencia laboral previa* y la *educación universitaria*, ello en relación con la adquisición de un *know how* pero también de un *now who*. No obstante una vez más se observan diferencias entre unidades dinámicas y menos dinámicas, esto lo expresa el estudio al señalar el papel de las redes como facilitadoras de recursos no monetarios como la información, lo que dada la tendencia de la economía a emplear como uno de los principales recursos productivos la información incide directamente en la competitividad de las empresas. De este modo vale destacar que entre los empresarios dinámicos las principales fuentes son en primer lugar los amigos y luego la familia, seguido en tercer lugar por *conocidos*, mientras que entre los *no dinámicos*, la principal fuente es la familia, luego los *conocidos* y en tercer lugar las amistades. Esto se podría interpretar que por un

lado los dinámicos tienen una relación más intensa con personas fuera de su núcleo familiar que les proporcionan información útil para el negocio, mientras los *no dinámicos* tienen como principal referente el núcleo familiar, lo que significa un límite importante al acceso a información, y por otro lado el hecho de que la segunda categoría en importancia sean *conocidos*, implica que las relaciones que establecen con personas ajenas al parentesco son más débiles y por tanto menos confiables que las de los empresarios dinámicos. De alguna manera entre los dinámicos se vuelve a expresar la estrechez de las relaciones establecidas con pares de grupos de su grupo estatus aflatado en la experiencia laboral previa o en el paso por la universidad, donde las relaciones son además más intensas, y que implica un acceso a la información más allá de las limitaciones de las relaciones de solidaridad primaria; mientras los *no dinámicos* parecen menos integrados a las redes de pares, tanto en términos cuantitativo por el radio de información social al que acceden, pero además en términos cualitativos por una débil integración a esas redes. Cabe destacar en éste sentido que los empresarios dinámicos reconocen una importancia dos veces superior al rol de las asociaciones gremiales o de empresarios en el acceso a la información que los menos dinámicos, lo que expresa también las menores relaciones de integración y solidaridad entre éstos últimos.

De éste modo aparece reforzada la noción de que los *nuevos empresarios* asociados a la competitividad en una económica flexible y abierta, comparten entre sus atributos el dirigir una empresa que supera los diez trabajadores, pero además cuya tendencia es a iniciarse con alrededor de veinte. En términos del perfil del sujeto, son hombres maduros en edad y experiencia, con formación profesional de ingeniero, y un origen social de clase media. Ahora bien en cuanto a los elementos que los habrían llevado a desarrollar la actividad empresarial, vale destacar tres elementos: la motivación, la percepción de oportunidades, y las fuentes de la movilización de recursos.

En cuanto a las motivaciones para *emprender* se encuentra especialmente presente la noción del rol social del empresario, por lo que podemos considerar se encuentra imbuido de ésta ideología orientadora al iniciar su actividad. Vinculado a esta noción de rol social cabe destacar la significación asignada a las habilidades directivas -tanto de procesos productivos (solución de problemas) como que equipos humanos (trabajo en equipo y habilidad para motivar)- como la motivación vocacional adquirida en la experiencia anterior.

En cuanto a las posibilidades de identificar oportunidades, cabe precisar que ello tiene relación con el acceso al recurso información, donde más que la educación formal, tiene gran incidencia la estrechez de relaciones de con miembros de su estrato, tanto en la percepción de oportunidades de negocios por medio del acceso a información confiable y de primera fuente; como en la "apertura de mundo", que tiene relación con la amplitud de mirada dado por la amplitud del radio de relaciones estrechas. En cuanto al acceso a recursos financieros que puedan dar pie a la agenciación de tales oportunidades tiene incidencia la estabilidad financiera del empresario, al apelar en principio a sus ahorros, y en segundo lugar a la estrechez de las mismas relaciones tanto por el acceso a financiamiento informal o como formal, por la garantía que representa el vínculo con otros empresarios.

A partir de estas aclaraciones es posible comprender que la estrechez de recursos económicos no sea considerado una limitante para el desarrollo de la actividad empresarial, lo que da pie a la noción de nuevos empresarios o *emprendedores* desvinculados de la imagen del capitalista tradicional. No obstante cabe reconocer que hay otro recurso de clase que sí tiene relación con las potencialidades de competitividad de las unidades, como son las relaciones sociales estamentales. En este sentido a pesar de que *emprendedores* de clase media no cuenten con capital suficiente para iniciar una actividad independiente, sus relaciones con pares originadas en la universidad o en un trabajo dirigenal anterior, es un activo que puede capitalizar tanto en el acceso a recursos financieros como de información.

Orientado al presente estudio de los microempresarios, ésta noción permitiría considerar cómo su origen socio-cultural puede condicionar cierta prevalencia de tipos de relaciones sociales, cómo su trayectoria laboral puede incidir en un cambio progresivo o no de tales relaciones, cómo estas relaciones sociales inciden en el acceso a recursos de información y financieros, cómo éstas limitaciones al acceso a recursos puede limitar su percepción de oportunidades, y finalmente cómo todo ello se relaciona con una orientación de la acción más vinculada al trabajo o a la empresarialidad.

2.6. Acción Empresarial

En la búsqueda de una perspectiva que permita abordar las prácticas empresariales de los microempresarios mapuches urbanos en el contexto de su incorporación tanto a la sociedad urbana como a un proceso de transformación productiva, se ha considerado

la revisión de dos perspectivas. La primera corresponde a la teoría del emprendimiento, el cual es más bien un cuerpo teórico compuesto de varios puntos de vista heterogéneos y complementarios, con un elemento central como es la consideración de una nueva orientación en la acción de los empresarios dado por cualidades personales. La segunda corresponde a la teoría de la acción social de Pierre Bourdieu la cual aborda la acción empresarial como toda práctica económica arraigada en la estructura de posiciones que los agentes ocupan durante su vida y el acceso a distintos recursos que ello les permite.

i. Teorías del Emprendimiento

A pesar de que los escritos en inglés emplean la palabra *entrepreneur* para dar cuenta de acciones del empresario y su rol en el sistema económico, que en los países de habla hispana se ha asociado a la idea “emprendedor” a partir de la noción schumpeteriana no es posible, ni necesario, distinguir el término “empresario” del de “emprendedor”. La idea de emprendedor en tanto adjetivo para designar a una persona con habilidad o capacidades “emprendedora” o “espíritu empresarial” aparecería recién en los años ochenta en las reflexiones de las escuelas de negocios anglosajonas, principalmente norteamericanas¹⁶. Sin embargo, el término empleado en inglés es *entrepreneurship*, que se puede traducir como *empresariedad*¹⁷, pero que en el uso del mundo hispanohablante, reconociendo su origen francés, se ha traducido por *ser emprendedor* (Nuño, 1994). Sin embargo, hay quienes han dado cuenta de que esta traducción es un intento por despojarse del sentido común atribuido al empresario, y han desarrollado argumentos sobre en qué medida pueden constituirse como sujetos diferentes.

Se señala a Joseph Schumpeter –economista y académico de Harvard- como la primera persona que en 1934 utiliza el término *entrepreneur* para referirse a aquellos empresarios innovadores quienes con sus actividades generan inestabilidades en los mercados. Según Schumpeter el empresario sería un revolucionario de las convenciones y los hábitos, introduciendo novedad al sistema productivo, siendo su función es

¹⁶ Harvard Business School y Babson College

¹⁷ Asumiendo el sentido de la palabra en inglés

“reformular y revolucionar el patrón de producción por medio de la explotación de un invento, una posibilidad tecnológica aún no utilizada para producir una nueva mercancía, para producir una ya existente con un nuevo método, para abrir una fuente de provisión de materiales o distribución de productos, para reorganizar la industria, etc” (Schumpeter, 1944).

Esta acción del empresario se enmarca en las características del desarrollo económico schumpeteriano, donde el estímulo estratégico es la innovación, como un proceso discontinuo de “destrucción creativa” de lo anterior, característica esencial del capitalismo (Castillo, XX).

La expansión de la economía en la segunda posguerra de los países occidentales, complementada con el desarrollo de las disciplinas sociales, llevó a los académicos a lanzarse al estudio en las fronteras de sus disciplinas y combinar ideas de modo interdisciplinario. De esta manera comenzó a estudiarse la relación entre el crecimiento económico y el papel de agente económico empresarial. En este punto se produce una bifurcación en el análisis de la iniciativa empresarial. Mientras los investigadores del área económica pierden el interés en la relación del empresario con el sistema económico, los investigadores del campo de la dirección de empresas se introducen en esta dimensión del análisis bajo la dirección de David McClelland y Peter Drucker, dándose inicio al liderazgo de las escuelas de negocios en ésta materia, como la Harvard Business School y el Babson College, ambas escuelas estadounidenses.

McClelland (1961), habría establecido la primera relación entre *entrepreneurship* y crecimiento económico, considerando una relación entre el progreso económico y la existencia en una cultura en la cual habría una necesidad popular por el logro, representado por el deseo de hacer algo por el propio bien antes que ganar poder, amor, reconocimiento o por ese motivo ganancia (Kolshorn y Tomecko, 1995). Su premisa básica era que los adultos podrían adquirir la motivación al logro, entonces el objetivo era promover la creación de una cultura favorable para el aumento de empresarialidad que estimulara el crecimiento económico (Op. Cit.). McClelland habría sido el primero en aplicar la “teoría de empresariedad” en programas para estimular el crecimiento económico y su enfoque destaca que el empresario es producto de una sociedad, a la vez que iniciador de cambio social.

En forma paralela Peter Drucker habría comenzado en 1964 a desarrollar cursos de *entrepreneurship* en los cuales habría introducido la idea de que para obtener mejores

resultados en las empresas los recursos deberían ser asignados a las oportunidades más que los problemas –como se verá más adelante, esta tesis se volvió guía de los pensadores de Harvard. Entonces, en contra de la premisa clásica de los economistas sobre la maximización del beneficio de la empresa, por considerarlo vago, habría enunciado que el objetivo de maximización de las oportunidades sería más preciso y con significado para el empresario (Nueno, 1994).

A pesar de estos desarrollos tempranos, no es hasta los 80's que el tema del *entrepreneurship* comienza a ganar terreno en el pensamiento económico. Esto se gatilla con el advenimiento de fuerzas políticas conservadoras tanto en Europa como en América que trajeron consigo un énfasis en la independencia, la responsabilidad personal y la atribución de un papel preponderante al sector privado acentuado en el rol de las pequeñas empresas en el crecimiento de los países. Apoyados en el amplio crecimiento de este sector empresarial en Estados Unidos, aún a pesar de la crisis económica de principio de los 80s algunos autores conciben este proceso como el desarrollo de una "economía empresarial innovadora" (Drucker, 1986).

Se gesta entonces, una nueva generación de pensadores de la acción empresarial, provenientes de las escuelas de negocios estadounidenses, que se refieren a los cambios de origen empresarial. Dentro de estos destacan tres formas de concebir la acción empresarial, el análisis de Drucker –reformulado en los ochenta- y sus herederos Stevenson y Timmons; Karl Vesper y George Gilder (Flores, Et. Al., 2000).

Peter Drucker en 1985 volvería a Schumpeter al relacionar la innovación con la empresariedad, en defensa de un tipo de sociedad en la que la iniciativa económica y la innovación en mano de obra irrumpieran en toda la actividad económica (Nueno, Op. Cit.). La economía empresarial innovadora de Drucker se basaría en el uso de nuevas tecnologías de nueva *conducción empresarial* (Drucker, Op. Cit.). Desde esta perspectiva, el modelo de innovación empresarial es racional, lo que se manifestaría en que las prácticas del empresario innovador descansarían en una teoría o bien serían la expresión de un conocimiento aplicado que organizaría los recursos. La práctica de la acción empresarial consistiría en crear algo nuevo, algo diferente, y por medio de esta innovación para Drucker los emprendedores transmutan los valores produciendo cambios en la sociedad (Ibíd.)

Sus discípulos Howard Stevenson y Jeffrey Timmons, siguen la idea de Drucker sobre la acción emprendedora como un sistema de gestión fundado más en la oportunidad que en los recursos escasos, pero se distinguen en cómo consideran el comportamiento empresarial. Stevenson lo concibe como un tipo de comportamiento que se distingue del comportamiento administrativo, en que el primero persigue la oportunidad y actúa de forma revolucionaria y creativa para explotarla, mientras su contrario actúa en base a los recursos que controla. Por su parte Timmons pone el énfasis en esta en los destacaría que en la conformación de esta mentalidad empresarial influirían referentes histórico-culturales del empresario y su significado para la población. Ello explicaría las diferencias en el desarrollo de la empresariedad en EE.UU y Europa, donde mientras en el primero hay un referente positivo que refuerza su desarrollo, en Europa el legado sería de mayor desconfianza en la aparición de nuevas oportunidades (Op. Cit). De esta manera recoge la idea de Mc Clelland sobre la empresariedad como una orientación adquirible (Ibid.). Sin embargo reconoce también la importancia de la gestión de las oportunidades relevando lo esencial del plan de negocios que lleva a transformar la "oruga de una idea cruda" en una "magnífica mariposa de la oportunidad" (Timmons, 1999).

Por otra parte Karl Vesper se distingue de la escuela de Harvard, al no considerar la acción empresarial a partir de un conocimiento adquirido o una forma de gestión, sino que considera el emprendedor como un ser práctico, que adquiere destrezas en la práctica: haciendo cosas, fracasando y rehaciéndolas, hasta sensibilizarse sobre qué se debe tomar en cuenta y evaluar (Flores, Op. Cit.). En sus palabras, habría que "sensibilizarse con una variada gama de oportunidades para poder reconocer lo que convenga a su condición y ser capaz de actuar antes que otro lo haga" (Op. Cit: 86).

Un tercer referente en las teorías del emprendimiento es George Gilder, para quien el éxito del emprendedor estaría en la búsqueda de "las fuentes trascendentes de creación y verdad" (Op. Cit.: 92), identificando tres virtudes del emprendedor que lo conducen a ello: la entrega, la humildad y el compromiso. Este último se expresaría en un compromiso con una idea que le exige su entrega a ponerla en marcha. La acción emprendedora sería entonces una acción reflexiva, más no técnica o meramente creativa, más bien fundada en valores (Flores, Op. Cit.).

Fernando Flores representa uno de los esfuerzos de traer a la cultura hispana el concepto de *entrepreneurship* haciendo un intento por diferenciar el emprendedor del

empresario, no porque se refieran a sujetos distintos, sino por que considera que "cuando olvidamos como pronuncian esta palabra los norteamericanos, deja de preocuparnos el significado que damos nosotros a empresario" (Flores, 1998), de modo que recoge las contribuciones de McClelland y Timmons sobre los referentes culturales. Matiza de Schumpeter también la idea que el emprendedor sería un innovador cultural, más que un rentista del capital, destacando la orientación a las oportunidades por cuanto en situación de escasez de capital, sería capaz convocar inversionistas, profesionales, trabajadores, técnicos, etc., por una preocupación por el modo de vivir de una comunidad.

Si bien su pensamiento se nutre de las tres corrientes anteriores, según el autor – junto a Charles Spinosa y Hubert Dreyfus (2000)– a diferencia de la noción de acción emprendedora racionalizada propia de las escuelas de negocios, definen el comportamiento emprendedor como una actividad que tiene sus fundamentos en la vida cotidiana, de ahí que consideren que el verdadero emprendedor mantiene un compromiso con la comunidad en la que se inserta, articulando las nociones de Vesper y Gilder. De modo que el emprendedor en vez de movilizarse por la racionalización lo haría por medio de una sensibilidad más intensa que la habitual, diferenciándose del resto al responder con una entrega completa de sí caracterizada por la minuciosidad y paciencia a la resolución de un problema. Lo cual no sería una reacción coyuntural, sino una activación de la sensibilidad que perduraría la vida entera. Por esta relación con los eventos cotidianos los emprendedores contribuirían a reconfigurar las prácticas de su sociedad, instalando servicios, productos, o prácticas nuevas y de ese modo, modificando el estilo de la comunidad a la que esta comprometido, induce al cambio social (Ibíd.).

De cualquier modo, las teorías sobre el empresario o emprendedor, comparten algunos ejes como es la consideración de ser una actividad creativa –incluso considerada revolucionaria- que es comprendida tanto desde la base schumpeteriana del rol de la innovación en el dinamismo económico, cómo en la versión de cambio socio-cultural; la importancia de una motivación fundada en referentes histórico-culturales; una orientación hacia la búsqueda de oportunidades, lo que implica una cuota de riesgo a la acción, y una tendencia predominante a la racionalización de lo anterior en una gestión que combina conocimientos previos y actividad práctica.

Esta conceptualización del agente empresarial y su relación con el crecimiento ha llevado a una nueva significación de la actividad independiente, desvinculándose de la noción de trabajo por cuenta propia y comprendiéndolo ahora desde la noción empresarial. De modo que hoy encontramos una tendencia predominante donde a aquellos que desarrollan una actividad económica a pequeña escala son asociados a una acción emprendedora.

ii. Teoría de la Acción Práctica

El supuesto tras la teoría de la práctica de Bourdieu, que la hace pertinente para efecto del problema de investigación es su consideración de la historicidad de toda acción económica, postulando que

“Es necesario, contra toda la visión ahistórica de la ciencia económica, reconstruir, por un lado, la génesis de las disposiciones económicas del agente económico y muy especialmente, de sus aficiones, de sus necesidades, de sus propensiones o de sus aptitudes (para el cálculo, el ahorro o el propio trabajo), y, por otro lado la génesis del campo económico, es decir historiar el proceso de diferenciación y de autonomización que desemboca en la constitución de este juego específico: el campo económico como cosmos que se somete a sus propias leyes” (2000a: 18-19)

Con este objetivo Bourdieu propone una teoría de la acción social que pretende superar la ruptura entre objetivismo y subjetivismo y entre empirismo e idealismo intelectual¹⁸; buscando establecer el punto de imbricación¹⁹ de las condiciones estructurales y las disposiciones subjetivas a la acción, en las prácticas económicas – como acciones sociales- de los agentes, introduciendo el concepto de *habitus*. Esta noción implica ante todo una postura del investigador, es decir, una manera peculiar de construir y aprehender una acción social, atendiendo a su “lógica” específica (Bourdieu y Wacquant, 1995). Bourdieu establece que las prácticas estarían de este modo definidas por la relación entre capital objetivado (propiedades) e incorporado (*habitus*), cuyo repertorio en el espacio social daría cuenta de una estructura de posiciones ocupada según la relación de tales componente de la acción.

¹⁸ Con esto se hace referencia a la propuesta de una sociología comprensiva de Max Weber, a partir de la identificación de tipos ideales racionalistas.

¹⁹ Se hace referencia al concepto inglés de *embedness*, desarrollado por Kart Polanyi que puede ser traducido también con la noción de arraigo.

Considerando el carácter eminentemente subjetivo de la presente investigación, en la búsqueda del sentido de la acción de los microempresarios mapuches, se comenzará por dilucidar como aborda Bourdieu las disposiciones subjetivas a la acción. El autor introduce el concepto de habitus²⁰ para dar cuenta de un *sistema socialmente constituido de disposiciones estructuradas y estructurantes, duraderas y transponibles, que actúan como principios organizadores de prácticas y representaciones*. Diferentes sistemas de disposiciones a la acción serían adquiridos por los sujetos durante su historia, mediante la interiorización de determinadas condiciones sociales y económicas en su trayectoria de posiciones en la estructura social, donde estas disposiciones encontrarían, a la vez, oportunidades objetivas más o menos favorables de actualizarse, en el momento presente, orientando sus prácticas.

La noción de habitus podría explicar que los sujetos sin ser *racionales* -según la prevaleciente noción economicista de elección racional- sean *razonables* "porque han interiorizado las oportunidades objetivas que les son ofrecidas y deben identificar el porvenir que les corresponde [...] mediante anticipaciones prácticas que les permiten reconocer aquello que se impone sin mayor deliberación como 'lo que se debe hacer' o 'lo que se debe decir', que en retrospectiva aparecerá como la única opción" (Bourdieu y Wacquant, 1995: 89-90). Esta eficacia del habitus puede ser entendida simplemente como una buena respuesta inmediata ante una situación cotidiana, sin embargo, su eficacia se hace más evidente cuando existen desfases entre la estructura en la que se actualiza y las prácticas cargadas de disposiciones interiorizadas en otros tiempos.

Esto significa que, si bien, en cada grupo o sociedad hay una tendencia preservativa de un "modo de hacer" debido a la dotación de disposiciones perdurables capaces de sobrevivir condiciones económicas y sociales cambiantes, la eficacia del habitus se observaría con mayor claridad en situaciones en que éste no es producto de las condiciones en las que se actualiza, como el caso de aquellos agentes que, en palabras de Bourdieu, "formados en una economía precapitalista se enfrentan, desarmados, a las exigencias de un cosmos capitalista; o también cuando personas ancianas perpetúan[...] disposiciones desfasadas y a contracorriente; o cuando las disposiciones de un agente en auge o declive en la estructura social [...] están en disonancia con la posición que ocupa" (2000: 265). Estos desfases en las disposiciones podrían expresarse como motivos tanto de la inadaptación como de la adaptación, o como hace

²⁰ La definición puede encontrarse formulada con los mismos componentes, de distintas maneras en: Bourdieu, P. y Wacquant, L., 1995; Bourdieu, P. 1990, 1991, 2002, 2003.

ver Bourdieu “tanto de la rebelión como de la resignación” (Bourdieu, P. y Wacquant, L., 1995: 90).

Las condiciones objetivas en que se construye y actualiza el habitus estaría conformado por los capitales que los agentes poseen, a los que luchan por acceder según su posición en la estructura social. De este modo Bourdieu plantea una noción de campo, que define el espacio social particular donde los agentes se encuentran en relación, en el que se constituyen las relaciones objetivas entre las distintas posiciones, según las posesiones de capital objetivado. Estas posiciones se definen objetivamente en la relación entre los agentes y en las determinaciones que imponen a los agentes, por su situación actual y potencial en la estructura de la distribución de las diferentes especies de poder o de capital que están en juego en la interacción en un campo específico.

Cabe especificar en este punto que otro elemento central de la propuesta bourdiana, es la diversificación de la noción de capital, considerando entre los recursos en juego de un agente tanto un capital económico, capital cultural, capital social, y capital simbólico. En su estudio sobre las empresas de vivienda en Francia, el autor especifica las formas que pueden adoptar éstos. El capital económico a su vez es posible dividirlo en capital financiero y capital comercial, el primero se refiere al dominio directo o indirecto por medio del acceso a crédito a recursos financieros como condición de la acumulación y conservación de las demás especies de capital. El capital comercial, depende del dominio de las redes de distribución, del marketing y la posventa. Por otra parte el capital cultural puede entenderse como “capital tecnológico, capital jurídico y capital de organización (del cual forma parte el capital de información sobre el campo)” (Bourdieu, 2000:238) donde el capital tecnológico juega un rol central como cartera de recursos científicos, en términos de potencia de investigación; o técnicos, como aptitudes, hábitos, y conocimientos para aumentar el rendimiento. El capital social se define por el contar con una red de relaciones más o menos extensa y más o menos movilizable donde es posible procurarse de un conjunto de los otros capitales. Finalmente el capital simbólico tiene relación con el dominio de recursos de conocimiento y reconocimiento, poder que funcionaría como una especie de crédito de credibilidad (Op.Cit).

Es base al dominio diferenciado de estos capitales, se posicionan los agentes en el campo, de modo que:

“La estructura del campo, definida por la distribución desigual del capital [...] influye, al margen de cualquier intervención o manipulación directa, sobre el conjunto de agentes implicados en el campo al restringir el espacio de los posibles que se abre ante ellos tanto más cuanto peor colocados están en esa distribución.” (Op.Cit.: 240).

Esta visión de la acción social restituye a los agentes un margen de maniobra por considerarse en una posición en el campo relativa al dominio de los capitales, sin embargo, se reconoce que las decisiones son sólo opciones entre los posibles definidos, que “deben su orientación y eficacia a la estructura de relaciones objetivas entre quienes las acometen y quienes las soportan” (Op.Cit.: 242).

La teoría de acción disposicional de Bourdieu nos permite abordar el problema de los microempresarios mapuches en tanto permitiría reconocer la existencia de disposiciones a la acción arraigadas en trayectorias sociales previas, en concordancia o disonancia con la actualización presente en el campo de la empresa. De este modo, las disposiciones de los sujetos hacia el desarrollo de actividades “microempresariales” podrían expresar justamente *habitus* contruidos en el marco de una sociedad basada en el trabajo asalariado industrial, que entraría en disonancia con nuevas condiciones estructurales de la economía. O bien, ciertas experiencias de precariedad o informalidad, generarían *habitus* relativamente adaptables a los nuevos tiempos de la acumulación flexible, por medio de la interiorización de disposiciones vinculados a nuevas condiciones e instituciones de producción y reproducción de los trabajadores a la luz de la ideología empresarial.

3. OBJETIVOS E HIPOTESIS DE INVESTIGACIÓN

Objetivo general

Comprender la relación entre las trayectorias socio-laborales y la acción empresarial de los microempresarios mapuches urbanos

Objetivos Específicos

- Reconstruir las **trayectorias sociales y laborales** de los sujetos hasta convertirse en microempresarios.
- Identificar las **prácticas y representaciones** empresariales de los agentes.
- Identificar **el capital objetivado e incorporado** a lo largo de sus trayectorias.
- Identificar las **disposiciones subjetivas** que orientan las prácticas empresariales.

Hipótesis

- 1) Existe una relación entre la trayectoria socio-laboral de los microempresarios mapuche en Santiago y las características de su acción empresarial.
- 2) Esta relación se basa en la internalización de sus condiciones objetivas en forma de disposiciones subjetivas a la acción empresarial.

4. MARCO METODOLÓGICO

4.1. Definición conceptual

A partir de la definición de los objetivos de investigación es preciso definir operativamente los conceptos y variables que serán consideradas al abordar la acción empresarial de los mapuches urbanos.

Un primer elemento son las trayectorias sociales y laborales de los sujetos, por cuanto es en ellas donde se constituyen los elementos que darán origen y orientación a su actividad empresarial. Pero debe entenderse que esta constituye un contenedor del capital objetivado e incorporado por los sujetos a los largo de su posicionamiento en la estructura social. Por lo que estos elementos son los que serán definidos en profundidad por su pertinencia para el análisis.

Por otro lado es necesario abordar las prácticas en el presente que desarrolla el microempresario, así como sus representaciones de si mismos, sus acciones y de sus condiciones de actualización de sus orientaciones a la acción. Este elemento indicará las condiciones presentes de actualización de la incorporación de los capitales, o no.

Trayectoria y capital objetivo

Al hablar de trayectoria socio-laboral se pretende referir al proceso de inserción de los sujetos mapuches urbanos a espacios de relaciones marcados por la inserción en el mercado laboral. En este sentido no solo se habla de trayectoria laboral, por cuanto, la dimensión pretende abarcar desde las condiciones familiares, étnicas y sociales que llevaron a los sujetos a insertarse laboralmente. De ahí que se pretenda en un primer momento recoger información respecto a su trayectoria social en tanto mapuches urbanos considerando variables como: la ascendencia indígena, el origen de sus padres o familiares a los que refieran su ascendencia, propio lugar de origen, las condiciones de vida de su familia y/o comunidad de origen, el oficio de sus padres, los niveles de escolaridad alcanzados, las condiciones de migración y radicación en Santiago, como antecedentes de la base socio-económica y cultural con que se insertaron en el mundo laboral.

Debe entenderse que en el marco del enfoque teórico seleccionado, estas variables corresponden al capital objetivado, o condiciones socio-económicas con que han contado los sujetos durante su trayectoria vital.

Del mismo modo la trayectoria eminentemente laboral de los sujetos será considerada a partir de su inserción en una actividad que ellos reconozcan como primer trabajo. De esta manera por ejemplo las actividades realizadas como familiares no remunerados, podrían ser o no consideradas como inserción laboral dependiendo de la significación de los sujetos. De ahí en más la trayectoria ordenará cronológicamente los distintos trabajos o actividades productivas desarrolladas por el sujeto, considerando las siguientes categorías de análisis, que una vez más dan cuenta a distintas dimensiones que componen el capital objetivado de los agentes, y dónde se expresa la diversidad de éste identificado según las definiciones Bourdianas:

- inserción laboral
- características empresa o actividad en que es empleado
- condiciones de empleo (duración, causa término)
- condiciones de trabajo, en el corto y largo plazo
- relaciones sociales establecidas (Capital Relacional)
- pertinencia educación y ascendencia cultural (Capital cultural)
- habilidades y conocimiento adquirido (Capital cultural)
- acceso a información sobre la actividad laboral (Capital cultural)
- efecto en los ingresos familiares (reproducción)(Capital económico)
- acumulación de recursos económicos (Capital económico)
- acceso a recursos financieros (Capital económico)

Práctica empresarial y representaciones

La teoría del emprendimiento considera la acción del empresario–emprendedor, como aquella orientada por la búsqueda de la oportunidad, aunque ésta puede llevarse a cabo de manera racional –gestión innovadora-, práctica –por ensayo y error- o por una sensibilidad especial –base de la creatividad-; estos rasgos responden a distintas perspectivas, pero considerando la aplicación operacional del concepto en distintas investigaciones y políticas, preferimos considerarlas no excluyentes, de modo que un sujeto podría comportarse guiado por una de ellas, por dos, por todas, o por otras. A ésta última búsqueda responde el interés por recoger la propia lógica de los sujetos a partir de sus prácticas específicas.

De ahí que sea necesario definir subdimensiones lo suficientemente abarcativas, que incorporen algunos elementos de las definiciones anteriores para abordar ésta dimensión de la acción microempresarial:

- *gestión de los recursos, la organización del capital*: para esto se considera el capital económico, en tanto financiero y comercial; el capital relacional; el capital cultural, en tanto formación, información y tecnología (de gestión), y capital simbólico (representación de su actividad hacia otros); especialmente en relación a la preponderancia de uno sobre otro.
- *gestión del riesgo*, esto tiene relación con la forma en que enfrenta el entorno del negocio, ello en *relación a las búsqueda de oportunidades o a la resolución de problemas*, especialmente identificando orientaciones reactivas o proactiva respecto del entorno.
- *gestión del excedente*, esta subdimensión pretende recoger tanto la capacidad de la acción empresarial de generar excedentes, cómo también la forma en que estos son gestionados, es decir si se orientan hacia la reinversión, el ahorro, o el consumo familiar.

No obstante se estará abierto a la identificación de variables más significativas a partir de los relatos de los sujetos respecto a sus prácticas.

En cuanto a las representaciones estas se consideraran en referencia a las significaciones de los sujetos

- del Trabajo, en tanto actividad de trabajar
- de Sí en tanto agente económico productor
- de la "microempresa" o negocio, busca abordar la definición simbólica de los microempresarios respecto de su actividad

Habitus: capital de acción

En la perspectiva Bourdiana el proceso de internalización del capital objetivo es lo que configura un sistema de disposiciones, denominado *habitus*, que actúa como orientador de las prácticas, pudiéndose entender también el capital incorporado una vez estructurado en tanto *habitus*, como capital de acción en tanto implica "poder hacer". En términos operativos, éste será reconstruido de manera inductiva a partir del análisis de la información primaria, en tanto se buscará identificar en los relatos cómo los sujetos internalizan su experiencia socio-laboral, facilitado por la construcción del relato de vida referido a su actividad productiva. Pero de modo operativo es posible señalar que se prestará atención a las explicaciones de los sujetos respecto de sus

acciones, sus posibilidades de seguir las llevando a cabo o no, sus referencias a experiencias pasadas como explicaciones de su actividad actual, entre otras relaciones que se podrán extraer de los relatos específicos.

4.2. *Carácter y Perspectiva Metodológica*

La presente investigación se plantea de carácter exploratorio y descriptivo. Lo primero asumiendo que por un lado hay un vasto desconocimiento de la realidad de los mapuches urbanos y por otro de la actividad microempresarial. Descriptiva en cuanto es una primera aproximación a esta problemática, no pretendiendo encontrar explicaciones a ciertas relaciones entre fenómenos y prácticas, sino mostrar las relaciones entre la experiencia de inserción laboral de los sujetos y las prácticas económicas que realizan de manera independiente, y cómo éstas son significadas en sus representaciones.

Dado el problema de investigación, los enfoques conceptuales, las perspectivas teóricas consideradas y los objetivos, la investigación se ha planteado eminentemente cualitativa, dado que busca relevar información cualitativa de la relación de los sujetos de investigación con su experiencia laboral y el desarrollo de actividades independientes.

4.3. *Definición de la Muestra*

A partir de la definición cualitativa de la investigación, el muestreo se definirá en función de asegurar el acceso a información relevante para el problema de investigación por sobre la representatividad. En este sentido se plantea la definición de una muestra estructural, entendida como aquella no guiada por criterios probabilísticos, sino una selección estratégica de sujetos/casos en función de los conceptos con los que se pretende abordar el problema de investigación. Este tipo de muestreo tiene relación con las "muestras teóricas" de Glaser y Strauss (1967) quienes argumentarían la necesidad de seleccionar casos con el objeto de generar tantas categorías y propiedades categóricas como sea posible y relacionarlas entre sí, siguiendo dos estrategias complementarias: "minimizar las diferencias entre los casos con el fin de sacar a la luz propiedades básicas de una categoría particular y, posteriormente, maximizar las diferencias entre los casos de forma a incrementar categorías y acotar la incidencia de la teoría" (Hammersley y Atkinson, 1994: 58). No obstante, pero en complementación con lo anterior, se han señalado algunos criterios generales para la definición de muestras de este tipo (Valles, 2003) como es la

accesibilidad y heterogeneidad, esta última debiendo resolver la tensión entre variabilidad y tipicidad. Lo que significa la definición de tipos suficientemente distintos pero no necesariamente extremos respondiendo a decisiones en función del muestreo conceptual.

En relación con lo anterior el problema de investigación plantea en si mismo una definición conceptual, por lo que obliga desde el inicio la restricción del sujeto de estudio. Ahora bien como se ha mencionado anteriormente se ha seleccionado también un contexto de política pública justamente en función del concepto de exclusión social, dado que los beneficiarios potenciales del programa de la CONADI se verían doblemente expuestos a dicha experiencia. En segundo lugar la posibilidad de acceder a las bases de datos y otros antecedentes de los beneficiarios con que cuenta CONADI, permite sistematizar dicha información e identificar "casos tipos" en relación al marco conceptual y teórico que se ha presentado. El objetivo de identificar trayectorias laborales de estos sujetos y su relación con la exclusión obliga a guiar la definición de los tipos según dimensiones que podrían incidir en el desarrollo de trayectorias diferentes y por tanto distintas experiencias en relación a la exclusión. Lo mismo en función al objetivo de identificar sus prácticas y representaciones sobre su actividad económica independiente.

4.4. Selección de la muestra y Descripción de los casos de estudio

Al momento de identificar variables distintivas entre los beneficiarios con el objeto de definir algunos casos, se ha preferido considerar diferencias de género y de trayectorias laborales.

Como se expuso en el marco conceptual (Valenzuela y Venegas, 2001) las diferencias al interior del segmento definido como microempresa entre aquellas gestionadas por hombres o por mujeres, tienen más relación con las diferencias en el rubro de la actividad económica, el tipo de relaciones laborales y los ingresos de las unidades, más que por el sexo de sus gestores, lo que da cuenta de que las diferencias se vinculan a relaciones de género por sobre diferencias de sexo, relevando además el hecho de que las diferencias de género no son una variable menor en la caracterización del sector microempresarial.

Entre los datos con que se cuentan de los beneficiarios del programa de apoyo a la microempresa indígena, no se cuenta con información disponible respecto de los

ingresos producto de la actividad, por otro lado, si bien se cuenta con información respecto de la división del trabajo al interior de éstas (cuantos trabajadores), no se puede deducir de ello las características de las relaciones laborales (si son asalariados o familiares no remunerados).

De este modo para efecto de identificar algunas diferencias de género para la selección de casos se considerará la información disponible referente al rubro de las unidades económicas. Este indicador parece interesante por dos razones, a diferencia de lo señalado por Valenzuela y Venegas (2001) para la microempresa a nivel nacional, entre los beneficiarios del programa se observa una mayor heterogeneidad entre las actividades realizadas por hombres y mujeres. No obstante, se observan algunas actividades realizadas, en mayor medida, sólo por hombres o sólo por mujeres. De manera que entre las actividades más representativas de los hombres en el programa se encuentran las amasanderías y los servicios metal-mecánicos, mientras entre las mujeres son mayoritarias las actividades de confección y de servicios contables. De este modo se puede señalar que entre las microempresas gestionadas por hombres se concentran actividades que requieren de mayor inversión en relación a aquellas dirigidas por mujeres, lo cual debe ser considerando como un elemento importante que da cuenta del nivel de desarrollo de las unidades gestionadas por hombres o mujeres.

En relación a lo anterior no parece menor el considerar las trayectorias laborales de los sujetos, dado que puede ser un factor relevante en el nivel de inversión con que cuentan las unidades, y de este modo el tipo de actividad y su desempeño económico. Al respecto se tomará en consideración tanto la inserción laboral como la experiencia de trabajo dependiente e independiente. En cuanto a la inserción laboral, se observa que entre las mujeres ésta es más tardía que entre los hombres, situándose la primera en promedio en los 31,6 años, mientras que los hombres lo harían en promedio a los 20, 8. No obstante cabe destacar que en ambos grupos se observan algunas experiencias de inserción laboral muy temprana, entre las mujeres hay un caso de inserción a los 13 años y entre los varones a los 10. Al respecto parece relevante considerar que entre las mujeres se observa una mayor participación de personas mayores de 39 años que entre los hombres (M: 11/18; H: 6/21), incluso con algunos casos sobre los 50, mientras entre los hombre son hay ninguno en este segmento; por otro lado entre ellos hay una mayor representación de personas menores de 30 (H:5; M: 1).

En cuanto a las trayectorias laborales²¹ podemos identificar cuatro tipos tentativos, considerando que todos han tenido experiencia independiente, las diferencias se expresan en relación a su experiencia previa:

- a) sólo con experiencia independiente (sector menos representativo tanto entre hombres como entre mujeres);
- b) con experiencia dependiente en igual rubro que actual actividad (segmento con experiencia dependiente más representativo tanto para hombres y mujeres);
- c) con experiencia dependiente en distinto rubro que actual actividad;
- d) con experiencia dependiente en igual y distinto rubro que actual actividad²².

En base a estos antecedentes se han definido ocho tipos, con el objeto de recabar información de las diferencias posibles en relación a sus trayectorias laborales así como a diferencias de género, de modo que se seleccionarán cuatro casos de hombres y cuatro casos de mujeres, donde cada uno cuente con una de las siguientes trayectorias:

- a) sólo con experiencia independiente
- b) con experiencia dependiente en igual rubro que actual actividad
- c) con experiencia dependiente en distinto rubro que actual actividad;
- d) con experiencia dependiente en igual y distinto rubro que actual actividad.

RE-DEFINICIÓN DE CASOS DE ESTUDIO

En la definición de la muestra se consideraron elementos como el tipo de trayectoria laboral y el género de los microempresarios mapuches, en base a los antecedentes de las fichas de los proyectos seleccionados para el concurso del programa de "Apoyo a la microempresa indígena" para el año 2004.

No obstante, el proceso de contacto y entrevista con algunos microempresarios, llevó a considerar también la información primaria para recalificar las categorías de selección. Así por ejemplo, un caso seleccionado -en base a información secundaria- por tener una trayectoria dependiente en distinto rubro, al realizar un análisis preliminar de la información al momento de la transcripción, fue posible reconocer que aquella actividad dependiente daba cuenta de la primera inserción laboral del sujeto, sin embargo, por

²¹ En los formularios de presentación de proyectos al concurso se solicita consigna la experiencia del postulante como trabajador independiente, trabajador dependiente en el mismo rubro y en distinto rubro. En base a esta información se han identificado algunos tipos de trayectorias laborales, a las que se hará referencia a continuación.

su corta duración no significó ningún proceso de integración, ni de socialización o identificación importante, para el sujeto. De otro modo, su larga trayectoria independiente se hacía más significativa al considerar su práctica empresarial. De ahí que este caso fuese recatalogado como de trayectoria independiente. Del mismo modo un caso que habría declarado en las ficha del proyecto tener solamente experiencia independiente, resultó tener en sus inicios una experiencia de trabajo dependiente. No obstante del mismo modo que la situación anteriormente planteada, dicha experiencia dependiente no tendría ninguna significación relevante para el sujeto. De ahí que también se contempla en el análisis de trayectoria independiente.

De todas maneras fueron entrevistados ocho personas, cuatro hombres y cuatro mujeres, uno de cada uno para cada categoría a priori de trayectoria laboral. Así quienes tenían sólo trayectoria independiente fueron Nora Colipi Marileo y Germán Poza Loncoman, para ambos casos fue especificada más arriba su definición como tales. Nora es una mujer mayor, de 54 años, con escolaridad media incompleta, soltera y vive en la comuna de Santiago en una vivienda que arrienda junto a una prima. Su actividad es la confección de vestuario a pedido, con lo cual se hace un sueldo de \$100.000. Llegó a Santiago a los 16 años desde los alrededores de Traiguén.

Germán por otra parte, tiene 35 años, educación media completa, casado, sin hijos y vive en Pudahuel, en la casa de su Madre. Su rubro es la joyería, y cuenta con un sueldo de \$400.000 el que se ajusta dependiendo de las ventas. Es originario de Santiago, sus padres fueron los migrantes.

Otro segmento lo comprenden aquellos con experiencia dependiente en actividades del mismo rubro. En él coinciden, además, personas con escolaridad técnica superior completa e hijos de migrantes, correspondiendo ambos a la segunda generación de la familia en Santiago. Silvia Silva Ancan tiene 40 años, como se señaló cuenta con un título técnico profesional de Contabilidad General, es casada sin hijos y hace cuatro años tiene su casa propia. Trabaja desde su hogar prestando servicios contables a pequeñas empresas. El otro caso es Arnaldo Curihuinca Retamal, quien también tiene 40 años y un título técnico profesional en Mecánica Industrial. Es casado, con dos hijas, vive en Puente Alto y tiene un taller de metalmecánica en un sitio propiedad de sus padres en Puente Alto, pero realiza principalmente trabajos de construcción a domicilio para personas del sector oriente.

Un tercer grupo fue compuesto por casos de experiencia dependiente en distintito rubro al actual, como Irma Valle Curipan y Eugenio Paillalef Antinao, ambos coinciden además en ser la primera generación de migrantes en Santiago y haber tenido una trayectoria estable y ascendente en la actividad dependiente que han realizado, aunque ello se haya relativizado con los años como se verá en el análisis.

Irma tiene 51 años y escolaridad media completa, es casada y tiene tres hijos. Inicialmente trabajo como empleada doméstica puertas adentro hasta casarse, y puertas afuera hasta ser madre. Tiene su casa propia por subsidio habitacional, la cual renta para vivir actualmente en una casa más grande con espacio para su taller de confección, lo que le permite a la vez que su hija mayor, su marido y sus dos nietas, también vivan en ella. Justamente es con ésta hija con quien crearon una empresa de suministro de implementos de seguridad y ropa de trabajo a otras empresas.

Por otra parte Eugenio, tiene 61 años, educación media incompleta, pero realizó el servicio militar. Es casado y tiene dos hijos, uno es mayor pero a veces vuelve a vivir al hogar. Comenzó a trabajar a los 9 años, en labores del campo pero desde los 18 trabaja como obrero panificador y es dirigente sindical. Desde los años 70 comenzó a formar un almacén, que se ha ido ampliando de giro, como una forma de complementar los ingresos familiares.

El cuarto grupo es de aquellos que tienen trayectorias con experiencia tanto dependiente como independiente, lo que permitiría estimar trayectorias más inestables. Lo componen Petronila Aillapan Chiguayhuen y Fernando Curinao Ñanculef ambos corresponden a la segunda generación de mapuches en Santiago en su familia. Petronila tiene 52 años, es casada y tiene dos hijos, el mayor con problemas de esquizofrenia. Cuenta con educación media completa y una larga trayectoria laboral vinculada a la confección, actualmente tiene un taller en su hogar en Cerro Navia. Fernando tiene 43, es casado, tiene una hija y escolaridad media incompleta, la cual se encuentra actualizando. Luego de una trayectoria laboral inestable aprende el oficio de zapatero, y hoy tiene un taller en su hogar, en San Bernardo.

4.5. Estrategia Metodológica

En cuanto a la recolección de información por sobre la definición de técnicas, se ha preferido considerar el desarrollo de algunas estrategias metodológicas, entendiéndolas como modelos o patrones de procedimientos que implican el uso de más de una técnica y juegan un papel de puente entre las técnicas y las perspectivas o paradigmas. En este contexto se define para la presente investigación la estrategia metodológica de estudio de casos biográficos (Valles, 2003) ya que se considera emplear técnicas cualitativas de entrevista para la recolección de información primaria biográfica. El estudio de casos permitirá profundizar en la comprensión de la experiencia de cada sujeto y su relación con su presente, no generalizables, pero indicativas de relaciones específicas entre las variables, que es lo que nos interesa en la búsqueda de la relación entre trayectoria y acción empresarial. Por lo mismo, el estudio de casos no se limita a la descripción de relaciones particulares, sino cómo éstas se integran en un contexto mayor dadas las condiciones de inserción urbana de los mapuches y las transformaciones del trabajo, de modo que el análisis será del tipo mixto (Valles, M.2003: 270).

De este modo para el abordaje de las trayectorias de los sujetos se ha considerado recabar información primaria cualitativa por medio del uso del método biográfico (Valles, 2003) *especialmente centrado en las trayectorias laborales de los sujetos*. Parece pertinente considerar la distinción que establece Bertaux entre "historia de vida" y "relato de vida" como instrumentos de recolección, la primera hace referencia al estudio de caso sobre una persona determinada, mientras el relato se refiere sólo al hecho de que una persona cuente una historia de su vida (Bertaux, 1999: 58, Valles, 2003).

De este modo se ha reconocido al "relato de vida" como un método de recopilación y tratamiento de la información a partir de la experiencia cotidiana de los sujetos que permite abordar las prácticas y significados de los sujetos enmarcado en su contexto, reconocer cómo éste lo condiciona y cómo el sujeto con su práctica lo transforma, otorga significado y construye su propia historia (Bengoa, 1999; Marquez, 1999; Bertaux, 1999). El proceso de elaboración del relato –el contar lo vivido- permite al sujeto significar su experiencia –si no lo ha hecho antes- por lo que se reconoce un alto grado de subjetividad en la construcción del relato y así en la información recopilada, esto sin invalidar el método, si no que precisamente es en ello donde descansa la fortaleza del "relato de vida" (Bertaux, op.cit).

No obstante Pierre Bourdieu ha expresado su preocupación por la "ilusión biográfica" que generaba la investigación social tradicional en base a "historia de vida" donde la narración coherente no respondería a otra cosa a la ilusión retórica de toda una tradición literaria (2002:76), destacando la importancia de reconocer la "*trayectoria* como serie de *posiciones* sucesivamente ocupadas por un mismo agente (o un mismo grupo) en un espacio en sí mismo en movimiento y sometido a incesantes transformaciones. Tratar de comprender una vida como una serie única y suficiente en sí de acontecimientos sucesivos sin más vínculo que la asociación a un "sujeto" [...] es más o menos igual de absurdo que tratar de dar razón de un trayecto en el metro [...] sin tener en cuenta la estructura de la red, es decir la matriz de relaciones objetivas entre las diferentes estaciones" (2002: 82). De este modo reivindica la importancia de reconocer el marco de relaciones socioestructurales en que se desenvuelve el sujeto.

En un sentido similar Daniel Bertaux reivindica el carácter incompleto de los relatos de vida definido por el tipo de relaciones sociales que representa el objeto de estudio. Por un lado aunque reconoce que si el objeto de investigación es de algún tipo de relaciones sociosimbólicas, puede ser importante conocer la totalidad de la existencia de una persona, lo interesante, no obstante, no es la vida como totalidad, dado que ésta se encontraría fragmentada por procesos sociales que inciden en el desarrollo de la existencia personal, sino la construcción de una significación unitaria conferida a posteriori. Por otro lado si el objeto fuera del tipo "relaciones socioestructurales" al investigador le interesará el segmento de la vida que se ha desarrollado en el espacio de dichas relaciones. En un sentido similar al de Bourdieu, Bertaux reconoce que "cada vez más en las sociedades animadas por el incesante movimiento del capital hombres y mujeres tienden a ser movidos como peones, desplazados de una región a otra de las relaciones de producción, del territorio, del medio sociocultural, etc." (Bertaux, 1999: 63) y al respecto considera se deben buscar las *trayectorias* entendidas como "signos de flujos colectivos y relatos de vida que permitan entender los diferentes tipos de desplazamientos y la emergencia de la praxis individual y sobre todo familiar, no siendo necesaria abarcar la totalidad de la existencia" (Op. Cit: 64).

En cuanto a las variantes en la aplicación del método biográfico en base a relatos de vida Bertaux se ha detenido a analizar las diferencias entre investigaciones que se han centrado en procesos *objetivos* y otras en procesos *subjetivos*, o más bien aquellas que dan cuenta de estructuras de producción, clases sociales, modos de vida de

sectores sociales específicos, se constituirían por objetos de tipo *socioestructural*; mientras otras con énfasis en los valores, representaciones o significaciones, se diferenciarían por tener un objeto simbólico. Sin embargo este corte de la realidad social es propio de la metodología de investigación social, mientras lo social se compone por ambas dimensiones por lo tanto cualquier estudio que pretenda abordar en profundidad un conjunto de relaciones sociales debería reconocer la interrelación entre lo estructural y lo simbólico. Así mismo, considerando lo social como un espacio de fuerzas en contrarias y cambiantes se incita a reconocer en la práctica cotidiana las contradicciones que se expresan en la relación entre lo socioestructural y lo simbólico (Bertaux, 1999: 58).

La presente investigación al reconocer la multidimensionalidad de la acción social, pero además al pretender abordar la experiencia de los sujetos desde la teoría de la práctica bourdiana, aboga por considerar el relato de vida en su capacidad generadora de información tanto socioestructural como simbólica, así como de las contradicciones que los desfases en los cambios experimentados por estas esferas de la realidad pueden manifestar y expresarse en las representaciones y prácticas de los sujetos. De esta manera se hace relevante considerar la técnica del relato de vida dado que permitiría dar cuenta de la experiencia socio-laboral de los sujetos y la relación con sus prácticas en el campo del trabajo enfrentado a profundas transformaciones estructurales no necesariamente de la mano de cambios a nivel institucional o a nivel simbólico, lo que podría expresar desajustes en la integración de los sujetos.

La técnica que se utilizará para la recolección de los relatos de vida será la entrevista en profundidad semi-estructurada, ello por que se reconoce que especialmente para la recopilación de relatos de vida temáticos es indispensable la dirección de la narración, especialmente en un primer momento donde se busca "adquirir conocimientos sobre los marcos sociales" (Bertaux, 1999:61), sin embargo, se reconoce también que luego de ahondar en la información más general y estructural que requiere de preguntas más dirigidas, donde se puede y debería, desplazar la atención al nivel simbólico y la particularidad de la experiencia del sujeto, entendiendo por esto prácticas y disposiciones a situaciones o contextos específicos. De este modo, se elaborará un guión de entrevista que permitirá por un lado recabar información sociodemográfica que permita contrastar la información secundaria con que se cuenta (base de datos CONADI), y por otro guiar el relato de las trayectorias socio-laborales de los sujetos,

sus relaciones socioestructurales, sus principales hitos y finalmente sus prácticas empresariales y representaciones sobre su experiencia.

4.6. Plan de Análisis

La metodología de estudio de casos biográficos, permitirá contar con la información de las trayectorias de los sujetos y de otros elementos que se han considerado significativos para la mejor comprensión de dichas trayectorias. Nos obstante se deben diferenciar dos etapas en el análisis de la información, el procesamiento de los datos, lo que genera en parte los resultados esperados; del análisis de los resultados el cual permite dar respuesta al problema de investigación.

De este modo una primera etapa del procesamiento de la información es la reconstrucción de las trayectorias socio-laborales de los sujetos, en base a sus propios relatos con especial apego a sus propias significaciones del proceso, y a la identificación por parte del investigador de sus principales hitos y relaciones socio-estructurales.

Una segunda etapa del procesamiento de la información será el ordenamiento de la información empleando matrices de vaciado que permitan identificar en el relato las condiciones objetivas de su experiencia (en forma de capitales), las prácticas y representaciones sobre su actividad.

Solo al contar con esta información procesada se podrá proceder al análisis de dichos resultados. Para esto se ha considerado el cruce del análisis "de casos", en función de casos tipológicos definidos, con el análisis "temático" (Valles, 2003: 262 y ss).

En términos temáticos se pretende analizar las dimensiones presentes de la actividad empresarial, como son los capitales con que cuentan, las prácticas y representaciones de la actividad que establecen los sujetos. La identificación de prácticas y representaciones específicas permitirá identificar casos tipológicos para ser analizados en tanto tales. El estudio de casos empleará como insumo principal las trayectorias reconstruidas de los sujetos y el análisis temático de sus condiciones objetivas – capitales- de inicio, su evolución y la relación con su situación actual. Finalmente la consideración de ambos análisis cruzados, permitirá establecer las relaciones entre las trayectorias de los sujetos y sus prácticas microempresariales, de manera que permitirá interpretar o "comprender" cómo la experiencia de distintas trayectorias y

posiciones en el campo del trabajo incide en las prácticas económicas independientes o empresariales y en su significación atribuida la actividad económica actual.

RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

El procedimiento de análisis de los datos se desarrolló de la siguiente manera. En un primer lugar se reconstruyeron las trayectorias de los sujetos en base a sus relatos de vida, incorporando como elemento calificador de sus trayectorias las propias significaciones asignadas al proceso y su experiencia. Por otro lado se procedió a un análisis temático de las trayectorias según las categorías señaladas en el marco conceptual, con el objeto de identificar la relación de los sujetos con distintos tipos de capital durante su trayectoria laboral y en el desarrollo de su actividad microempresarial. El relato se ha considerado como la interiorización de lo segundo, constituido por las condiciones socio-económicas de los sujetos, o el capital objetivado. Un último procedimiento será analizar como dicha interiorización se constituye en un sistema de disposiciones a la acción que orienta la práctica y representaciones de los sujetos.

5. ANÁLISIS

5.1 Identificación de Tipos prácticos y sus Lógicas de Acción

El análisis temático de las entrevistas centrado en las variables que propone la teoría de la acción práctica de Bourdieu, ha llevado a considerar el análisis de las acciones de los microempresarios mapuches urbanos en relación con sus trayectorias más allá de las definiciones establecidas en principio para la definición de la muestra. El análisis de las trayectorias socio-laborales de los sujetos se realizó considerando éstas como espacios de interiorización subjetiva de condiciones objetivas de existencia, lo que lleva a la construcción de sistemas de disposiciones subjetivas orientadoras de sus acciones económicas. De este modo, el análisis de las prácticas microempresariales presentes, no esta exenta de la consideración de estas variables, sino que las integra en tanto lógica subyacente, no obstante, se realiza de manera preliminar como una forma de categorizar los casos para luego proceder a su análisis en profundidad.

El procesamiento de los resultados de las entrevistas organizados en matrices de vaciado permitió la identificación de categorías que simplificaran la definición de las orientaciones prácticas y representaciones de los distintos casos de microempresarios mapuches. Las categorías establecidas para identificar los tipos de lógicas de acción fueron definidas de manera diferenciada según fueran prácticas o representaciones. Por un lado las categorías referidas a las prácticas fueron definidas en base a las categorías construidas en el marco conceptual, lo que permitió ordenar la diversidad de elementos que arrojaban los relatos respecto a la acción de los microempresarios en relación a su actividad microempresarial. Por otra parte las representaciones por corresponder a un ámbito muy poco abordado por anteriores investigaciones, se prefirió dejar a la propia categorización que establecieran los sujetos al ser interpelados por el sentido otorgado a su trabajo y especialmente de la actividad independiente que realizan.

De este modo por el lado de las prácticas es posible definir cuatro orientaciones prácticas de la actividad empresarial de los sujetos:

- Crecimiento de la empresa
- Reproducción independiente
- Desarrollo del oficio
- Reproducción doméstica

Las prácticas orientadas al Crecimiento de la empresa están constituidas por acciones de anticipación, generación de excedente, ahorro, capitalización, inversión, contratación de trabajadores o subcontratación de servicios y el asumir riesgos, aunque esto puede variar si es referido a al financiamiento o a la orientación del producción. Otra característica común esta dada por una tendencia hacia la orientación de mercado destinado a empresas, sean estas ajenas o, como en un caso, locales de venta que funcionan con relativa autonomía de la empresa productora, pero corresponde a una extensión de la misma.

Por otra parte las orientaciones prácticas del tipo Reproducción Independiente están marcadas por la actual posición de mercado de los productores. Se hace énfasis en la situación presente, por cuanto ésta tiene relación con las transformaciones de los sectores productivos a los que corresponden, de modo que a pesar de haber podido interiorizar orientaciones al crecimiento durante una época del desarrollo de su actividad independiente, las actuales condiciones no les permiten actualizar dichas prácticas empresariales, aunque si funcionan estructurando su consideración de la necesidad o posibilidad de reconversión a otra actividad o rubro. En estos casos estamos frente a sujetos que aprendieron un oficio en su trabajo dependiente y al llegar al tope de su carrera como tal se independizaron, en un periodo en que la economía nacional se encuentra en alza y en que el sistema productivo se reestructuraba apelando a la proliferación de pequeñas empresas y externalización de los procesos. No obstante el devenir de sus sectores productivos -confección y calzado- hasta su crisis por efecto de la agudización de la liberalización comercial, ha limitado el desarrollo de su actividad y actualmente se mantienen reproduciendo la actividad con su propio trabajo. De este modo sus prácticas se caracterizan por el trabajo por cuenta propia, sustentado en la prestación de servicios personales a empresas o instituciones por encargo de productos, con márgenes de ganancia muy bajos y por lo tanto sin capitalización presente.

Por otra parte aquellas prácticas caracterizadas por el Desarrollo del Oficio dan cuenta de actitudes y disposiciones que ponen en el centro de la actividad productiva el desarrollo de un oficio. A pesar de que algunos de los microempresarios del tipo anterior también expresan una importante relación con su oficio, esto tiene más relación con una negación del trabajo asalariado o una valoración que otorga sentido a la actividad, más que a un elemento que oriente las decisiones y acciones de los

sujetos. El caso que hemos considerado como desarrollador del oficio, también podría confundirse por tener importantes niveles de capitalización e inversión, con la orientación de crecimiento empresarial. Sin embargo a pesar de que comparte tales elementos, la principal motivación a la acción y para lo cual el crecimiento se transforma en un medio, es el desarrollo de sus habilidades artísticas, creativas y de calidad ofrecidas en el trabajo realizado, lo que incluso lo lleva a optar por tomar o no trabajos, si estos representan un desarrollo de sus habilidades.

Por último aquellas unidades que tienen una orientación de Reproducción doméstica están marcadas por una necesidad de generación de ingresos o de complementar un salario dependiente, necesarios para la reproducción familiar. Si bien estos sujetos también han logrado capitalizar parte de su trabajo para invertir en maquinarias, esto se reconoce como algo que les sucede de manera externa, como el ofrecimiento de maquinarias de segunda mano por terceros o como un requerimiento propio de la actividad económica. No como una decisión deliberada por incrementar el capital fijo de la unidad con una orientación de crecimiento.

Por otro lado como se mencionó en principio para un reconocimiento acabado de las orientaciones a la acción de los sujetos no solo es importante identificar sus orientaciones prácticas, sino también aquellas guiadas por la representación de sus acciones. De este modo entre las distintas representaciones que tienen los sujetos de su actividad productiva es posible identificar como principales:

- superación familiar
- desarrollo personal
- dignidad y garantía
- subsistencia

En la definición de las representaciones de la acción cobran especial relevancia las trayectorias socio-laborales de los sujetos, ya que es en la significación de ésta experiencia donde construyen el sentido de sus acciones, a veces más o menos en sintonía con orientaciones prácticas en relación a la actividad empresarial en términos clásicos.

Superación familiar

Al respecto cabe destacar que las representaciones que acompañan las orientaciones prácticas de crecimiento empresarial, tienen relación con un sentido de superación

familiar. Dónde el crecimiento de la empresa tiene un sentido mediador de mejoramiento de las condiciones de vida presente y especialmente de la condición de vida futura de los hijos de los microempresarios. De este modo tiene un fuerte componente de ascenso social, más referido a una ampliación de las oportunidades de los hijos, que referido a alcanzar cierto nivel de estatus simbólico. Ésta orientación simbólica como se verá más adelante le asigna cierta orientación estratégica a la acción, en tanto se proyecta al futuro más allá de los logros inmediatos.

Desarrollo personal

El referente simbólico de desarrollo personal está dado por la valoración del desarrollo del conocimiento, creatividad y profesionalismo en el desarrollo de la actividad independiente. Cabe destacar que esto tiene relación con una relación conflictiva con una anterior experiencia dependiente, donde los sujetos sienten una desvaloración de su trabajo y en ello se centra su motivación a la actividad independiente, como posibilidad de expresar todo su potencial creativo y de conocimiento técnico como la única posibilidad de ascenso en su desarrollo personal.

Dignidad y Garantía

Este tipo de representaciones está centrado en la asignación de un rol social a la actividad productiva, mucho más ligado a su significación en tanto trabajo, que como empresa. Corresponden a él dos casos de varones integrados tempranamente al trabajo, teniendo distintas trayectorias laborales, pero que finalmente confluyen en una presente precariedad. La significación en términos de dignidad tiene mucha relación con que ante experiencias de fuerte desintegración social, es ésta actividad la que le otorga un posicionamiento social al sujeto. En tanto la significación garantista tiene relación con la experiencia de los sistemas de protección social propios del Estado de Compromiso, donde ésta pasaba por estar ligado a una actividad laboral, ello se proyecta en el presente cuando la actividad dependiente se precariza y la actividad independiente surge como alternativa a los antiguos sistemas de protección.

Subsistencia

Por último se debe reconocer la existencia de un tipo de representación de la acción independiente limitada a la subsistencia, donde la motivación principal es la generación de un ingreso. Cabe destacar que la inserción laboral en Santiago presupone para los mapuches una serie de expectativas de mejora en sus condiciones de vida y ascenso social, no obstante, este caso expresa el incumplimiento en la práctica de dichas

expectativas por las características de la inserción laboral mapuche aún cuando se busca con la independencia alcanzar otro nivel de desarrollo, lo que finalmente lleva a la persona a limitar la representación de su actividad como medio de subsistencia, muy distante de sus expectativas originales.

Posteriormente el cruce de las categorías señaladas anteriormente han permitido elaborar de modo esquemático una tabla de doble entrada donde es posible ubicar los distintos casos de estudio, según las prácticas y representaciones indicadas en sus relatos particulares y en análisis preliminar de sus similitudes y diferencias con los demás.

		Representaciones			
		Superación familiar	Desarrollo personal	Dignidad y garantía	Subsistencia
Prácticas	Crecimiento empresa	Irma Germán			
	Desarrollo Oficio		Silvia Arnaldo		
	Reproducción independencia		Petronila	Fernando	
	Reproducción doméstica			Eugenio	Nora

En resumen ha sido posible de identificar seis tipos de acción microempresarial entre los mapuches urbanos en estudio comprendiendo la relación entre las prácticas y representaciones:

- Crecimiento empresarial de superación familiar
- Desarrollo profesional como proyecto personal
- Reproducción independiente de desarrollo personal
- Reproducción independiente de dignidad
- Reproducción doméstica de subsistencia
- Reproducción doméstica de garantía

Esto permite definir categorías de microempresarios mapuches urbanos, para proceder al análisis de casos, profundizando en la relación entre sus trayectorias y sus prácticas a través de la identificación de cierto *habitus* socialmente estructurado y estructurante de sus acciones.

5.2. Trayectorias y Habitus

Una vez identificadas las categorías de prácticas y representaciones que son posibles de encontrar entre las acciones de los microempresarios mapuches, se procedió a profundizar en relación de las prácticas con un sistema de disposiciones a la acción originado en la constitución de ciertos *habitus* a partir de la interiorización de sus condiciones objetivas de existencia evidenciadas en sus trayectorias socio-laborales, así como también considerar los elementos estructurales que en el presente han hecho posible o han limitado su actualización.

De este modo se analizarán en tanto casos las trayectorias socio-laborales correspondientes a los microempresarios mapuches con distintas prácticas. Para ello se identifican sus condiciones objetivas de existencia originarias, así como sus cambios durante su trayectoria y en relación con los principales hitos identificados, con el objeto de reconocer su representación de tales puntos de su trayectoria en relación con su posición actual, se presentarán también las condiciones o capital objetivo que son la base para la actualización de sus prácticas y las disposiciones subjetivas interiorizadas en su trayectoria.

i. Crecimiento empresarial de superación familiar

i.ii. Germán Poza, Empresario Joyero, 35 años

Trayectoria: Germán es hijo de padres mapuches y aunque él reconoce que esa es su única relación con dicho pueblo, sus condiciones de vida de origen están marcadas por las condiciones de la radicación de los mapuches en Santiago: baja educación, bajos niveles de integración y pobreza. Su padre trabajó en panaderías y era alcohólico, su madre los sacó adelante.

La trayectoria socio-laboral de Germán está fundada en los fuertes vínculos familiares y el ánimo de superación impulsado con el ejemplo por su madre. Desde un principio quiso trabajar de manera independiente “nunca me gustó que me mandaran”. Su trayectoria está marcada por el trabajo colaborativo con sus hermanos, él se inició como ayudante de su hermano mayor, de quien aprendió el oficio de orfebre. Si bien comenzaron trabajando de manera artesanal, al poco tiempo el aumento de la demanda llevó a su hermano a tomar préstamos informales para contar con material y mejores herramientas para trabajar. Así de a poco la producción dejó de ser tan

artesanal y comienza a hacerse en serie y con mejores terminaciones. Se incorporan otros hermanos que fueron quedando cesantes y se distribuyen las funciones. Germán por su conocimiento del oficio se encarga del taller.

Asumir una posición directiva le acomoda, por que nunca le gustó recibir órdenes y además considera que le permite dar una oportunidad a jóvenes del barrio, a quienes conoce por su participación en el club deportivo, que no tienen trabajo.

Han ampliado su mercado trasladándose por el país para vender sus productos de Antofagasta hasta Puerto Montt, para lo cual en principio se trasladaban todos los hermanos, lo que ese constituyo en una oportunidad para conocer el país. También han logrado importar directamente algunos insumos, lo que le da expectativas también de viajar a Europa o Asia, siempre con sus hermanos.

En veinte años, el taller orfebre ha devenido en una pequeña empresa familiar de joyería, contando con un taller altamente equipado, veinte trabajadores y dos locales de venta en el centro. Pero sigue como eje de la orientación de la empresa, la superación familiar, especialmente puesto en las oportunidades para sus hijos, para que no sufran las penurias que él sufrió de niño.

Capital objetivo: Germán se inicia en la actividad independiente sin capital de trabajo, sin oficio y pero con una fuerte relación con su hermano, quien si tiene cierto capital acumulado en herramientas, el conocimiento del oficio y del mercado, así como relaciones comerciales ya establecidas. Es este capital social el que le permite desarrollar una trayectoria social ascendente, tanto en términos individuales como en términos de sociedad, puesto que sin su participación en la actividad productiva en un primer momento el aumento de la producción no habría sido posible. Del mismo modo la confianza establecida en las relaciones de trabajo familiares, daría el pie para que otros hermanos se fueran incorporando a la empresa, y así se pudiera complejizar la organización del trabajo delegando funciones directivas a personas de confianza. Dicha confianza ha sido importante también al establecer relaciones, comerciales puesto que le otorga solidez simbólica a la empresa.

En distintos momentos la empresa necesito acceder a créditos para poder aumentar su capacidad productiva, actualmente han logrado contar con un stock de insumos que funciona como ahorro y garantía. Han logrado equipar el taller y dejar de externalizar

ciertas funciones, lo que les ha permitido reducir los costos. Así como también han hecho uso de la franquicia tributaria para la contratación de trabajadores.

En cuanto al reconocimiento de la empresa en términos comerciales se han dedicado a enfatizar que los productores directos, en términos financieros la banca hacia la empresa familiar como "pequeña empresa", y en términos sociales cuentan con el reconocimiento social, especialmente del barrio, por que otorgan trabajo a jóvenes del sector, lo que ha permitido que algunos después de un tiempo se independicen también.

Interiorización Subjetiva -Habitús: Un primer elemento a considerar en la constitución del habitús empresarial de Germán es su trayectoria ascendente ligada a un proyecto de superación familiar, esto desde su reconocimiento del rol de la madre en la mejora de sus condiciones de vida en la infancia, lo que en el presente funciona también como motivación. Otro elemento clave es la oportunidad que le da su hermano de aprender el oficio y trabajar a la par con él, lo que implica una cuota de delegación importante basada en la confianza. Esto también se proyecta en las acciones que él luego desempeña como jefe de taller al orientar su acción a "dar oportunidad" a jóvenes como él fue alguna vez.

Por otra parte, la mutabilidad del habitús se expresa en que si bien Germán, se orienta en un principio por la idea de independencia lo que podría haber implicado que él mismo se independizara de su hermano, la experiencia de crecimiento vivida por la empresa al afirmarse en el trabajo asociativo de los hermanos lo lleva a privilegiar éste modo de acción por sobre la "independencia", relegando dicha aspiración a la autonomía conferida para la organización del taller.

Del mismo modo cabe destacar también que a pesar de las condiciones originarias de subsistencia familiar, Germán y sus hermanos han interiorizado como modelo de gestión de la empresa, aquel necesario para el buen desempeño en el rubro específico. Esto es que en el nivel de capital necesario en el rubro de la joyería siempre será importante para poder producir cualquier tipo de producto, de modo que no es posible, como en otros casos, trabajar con bajos márgenes de ganancia, no invertir en maquinaria o no contar con un stock mínimo, que se constituya fácilmente en circulante en caso de necesidad. Así en la práctica la disposición al ahorro e inversión se ha constituido en un círculo virtuoso del desarrollo de ésta pequeña empresa.

Del mismo modo se configura un habitus que se ha denominado de “apertura de mundo”, según el cual, si bien Germán prefiere el trabajo del taller que el “trabajo en la calle”, el acceso a otros mercados y así a otros horizontes que ha tenido la empresa ha implicado que parte de las proyecciones de crecimiento de la empresa se exprese como una “posibilidad de viajar” a otros continentes. Lo que de igual modo que el habitus anterior se expresa en un circuito virtuoso en tanto motiva el crecimiento empresarial con un objeto de proyección simbólica.

i.ii. Irma Valle, Suministro ropa de trabajo y artículos de seguridad, 48 años

Trayectoria: Irma es hija de madre mapuche y padre “huinca” vivió en Curarrehue hasta los 17 años, donde su padre trabajaba la tierra en mediería por lo que no reconoce grandes precariedades en su infancia, ya que gran parte de su sustento venía del trabajo de la tierra.

Llega a trabajar a Santiago luego de un periplo por Argentina, debido a razones políticas, y después de reconocer que no habían expectativas laborales en el sur. En Argentina se inició en el servicio doméstico, pero reconoce que había mejores condiciones de trabajo por los adelantos en materia de electrodomésticos. En Santiago comienza trabajando en una casa en la comuna de La Cisterna, y luego buscando mejores condiciones de trabajo, trabaja en Las Condes y finalmente en La Dehesa. Trabajó 15 años puertas adentro, de modo que pudo ahorrar para postular a un subsidio habitacional y contar con la casa propia. En su último trabajo conoce a su marido y luego de casarse comienza a trabajar puertas afuera, dejando de hacerlo cuando nacen sus hijos.

Cuando sus hijos ya están en el colegio, aunque reconoce que nunca tuvo problemas por dinero con su marido, hecha de menos contar con su propio dinero, para poder disponer a su voluntad. Entonces decide echar mano a su formación técnica del liceo en corte y confección, se compra una maquina y comienza a trabajar desde el hogar haciendo composturas a los vecinos. Luego comienza a hacer prestaciones de servicios para una tienda de patronato, y aunque no pagaban mucho, era mejor que trabajar solo para los vecinos.

Hace tres años, su hija mayor que trabajaba como secretaria administrativa en una empresa suministradora de implementos de seguridad, renuncia por problemas de acoso. Además tiene problemas con su marido y acude reiteradamente a la casa

materna. Entonces deciden aprovechar las competencias de cada una y formar su pequeña empresa que les permita como mujeres mayor autonomía. La hija llevaría la relación con los clientes, retomando los contactos de su trabajo anterior, e Irma estaría a cargo de la confección de la ropa de trabajo.

Comenzaron principalmente revendiendo implementos de seguridad y ropa de trabajo importada, pero el aumento de la demanda por la producción nacional, que se considera de mejor calidad llevó a la necesidad de expandir el espacio físico destinado a la confección. Así Irma decide poner en arriendo su casa propia y arrendar una casa más grande, en la misma comuna, donde quepa la familia ampliada y el taller.

Actualmente cuentan con diez clientes estables en la mayoría de la misma comuna, Cerro Navia, algunas de Recoleta e incluso en Rancagua y La Serena. Los pedidos son todos los días, ya que las empresas renuevan constantemente sus equipos, de modo que en general tienen mucho trabajo, por lo que hacen turnos con su hija para confeccionar sin “parar las maquinas”. Considera que es mucho el sacrificio, ya que los márgenes de ganancia de la producción propia son muy bajos, lo que compensan con los productos que re-venden. Pero vale la pena por tener algo propio. Aún no han logrado hacerse un sueldo, por que han privilegiado la capitalización de las ganancias para luego producir autónomamente, y no sólo a contra pedido para así abaratar la compra de insumos y ampliar su mercado. De este modo Irma pretende que la empresa, que ella apenas reconoce como “muy chiquitita”, crezca y permita constituirse en una fuente de trabajo e ingresos a futuro para el resto de la familia.

Capital objetivo: La trayectoria laboral ascendente de Irma en el servicio doméstico le permitió ahorrar por muchos años, de modo que contaba con un pequeño capital para invertir en su primera maquina y con su casa propia que le permitió rentarla para mejorar las condiciones de crecimiento de la empresa.

Por otra parte en términos de capital cultural Irma reconoce que la educación pública que recibió era de muy buena calidad, lo que le permite competir en calidad con su competencia. Ello se ha complementado con el conocimiento de su hija del rubro y el mercado ha sido un elemento fundamental para el desarrollo del negocio. En términos de capital social la participación de Irma en organizaciones sociales del barrio, también ha sido fundamental tanto para reinsertarse laboralmente en la prestación de servicio, como al tomar conocimiento de los proyectos de financiamiento de la CONADI, el cual

les permitió contar con computador y fax para llevar todo el registro y poder recibir pedidos o enviar cotizaciones a tiempo. En cuanto a sus relaciones con su pueblo dice que ella tiene problemas de integración por ser considerada "mestiza" y que ha recibido mejor trato en organizaciones no mapuches.

En cuanto a su reconocimiento como empresaria, a Irma le cuesta identificarse con ello, pero ha sido reconocida por instituciones de gobierno que la invitan a exposiciones y seminarios, de modo que poco a poco se va asumiendo como tal. Si se auto-reconoce por la calidad del trabajo que realiza y por el profesionalismo con que trabajan con su hija, siempre a tiempo y en buenas condiciones.

Interiorización subjetiva- Habitus: Irma no tuvo grandes penurias en su infancia y alcanzó un buen nivel educacional que ella además valora puesto que aún años después de adquirido éste le ha servido para desempeñarse en su trabajo. Ello le confiere una cuota de confianza en sus propias capacidades que es importante al momento de iniciarse en un proyecto que implica relaciones directas con grandes empresas.

Por otro lado al igual que en el caso de Germán, la ampliación de los horizontes –por su paso por argentina y el "barrio alto"- parecen significativos al momento de orientar el desarrollo de la iniciativa económica a grandes logros.

En términos de orientaciones en la gestión del negocio es importante reconocer las condiciones que le permitieron a Irma ahorrar y capitalizar en su casa propia. Esto constituye un sustento material para las proyecciones del negocio, pero también de modo subjetivo se presenta como una disposición al ahorro e inversión como condición para el desarrollo a largo plazo de la empresa.

Otro elemento que incide en la orientación de crecimiento de la empresa es que ésta surge de una inquietud no sólo de generación de ingresos sino de un proyecto de desarrollo personal y familiar, con el objeto expreso de garantizar su autonomía y la de su hija en términos económicos. Esta noción se encuentra arraigada en su experiencia de autonomía cuando soltera, lo que le permitió darle oportunidades a sus hijos, ello mismo quisiera pudiera reproducir su hija, además de heredarle a sus hijos menores también una opción de autonomía laboral.

ii.Desarrollo profesional

ii.i. Arnaldo Curihuinca, Construcciones y metal-mecánica, 41 años

Trayectoria: Hijo mayor de padres mapuches que llegaron a Santiago como todos a trabajar en panadería y servicio doméstico, pero cuyo padre logró ascender hasta ser “empleado particular” en Luchetti. Ello les permitió pasar de vivir en un campamento en San Miguel a tener su casa propia en un terreno de La Florida, y actualmente pasar su jubilación en una parcela en el sur.

La trayectoria socio-laboral de Arnaldo tiene una fuerte base en el fuerte ascenso laboral del padre. Quien en vez de seguir la carrera de panadero logra entrar a trabajar en una gran empresa y se transforma en “empleado particular”. A pesar de que ello le da más seguridad a la familia, y mayores expectativas también de ascenso a los hijos son varios los hermanos y Arnaldo aunque desea estudiar en la universidad, reconoce que ello implicaría un costo para los demás. No obstante esta expectativa de ascenso vía el aprendizaje no se aparta de Arnaldo. Así comienza a trabajar para pagar sus estudios, aunque técnicos, que le permitirán dedicarse a lo que le gusta. Del mismo modo aborda todos los trabajos que realiza, como una instancia de aprendizaje y de expresión de sus habilidades altamente valoradas por el mismo. Así en general es reconocido por su trabajo, llegando a alcanzar posiciones directivas, y formando equipos de trabajo, pero lo que no se traduce necesariamente en una mejor retribución económica. Esto lo hace finalmente decidirse a emprender su sueño, “trabajar en lo que a él le gusta” para ello tendrá que capitalizar sus ahorros. Para esto se instala con un kiosko y compra un taxi, siempre teniendo en mente su idea de una empresa constructora. Finalmente con la indemnización del último trabajo se decide a invertir en un taller.

Si bien comienza trabajando solo, su experiencia con equipos de trabajo, lo hacen dedicarse a formar un par de jóvenes para que trabajen con él. Del mismo modo su experiencia en una empresa de productos orientado a un mercado de altos ingresos, lo lleva a publicitarse en un medio orientado a comunas de altos ingresos. En un primer momento se desarrolla con un fuerte ímpetu de rápido crecimiento, tomando muchos trabajos, subcontratando parte del proceso, sin dedicarse completamente al control.

Esto lo lleva a una crisis, que enfrenta haciéndose cargo personalmente del trabajo, organizando mejor los tiempos y reduciendo el trabajo a la realización de una obra a la vez y a “elegir los trabajos”.

Actualmente se proyecta más que por el crecimiento o desarrollo del negocio, por su crecimiento como persona, maestro e incluso artista. Así su trayectoria social se presenta como consolidada, al reconocer que se siente tranquilo con lo que ha logrado, y en términos laborales tiene expectativas de ascenso en el sentido de consolidación de un perfil más artístico de su trabajo.

Capital objetivo: Debe reconocerse como principal capital de este caso el capital familiar acumulado, lo que contribuye a que Arnaldo cuente con un buen capital cultural desplegado en el trabajo asalariado, y luego las propiedades del padre serán vitales para el establecimiento y expansión de la iniciativa independiente.

No obstante Arnaldo se inicia con un fuerte capital inicial producto de su propia trayectoria ascendente como asalariado y la complementación de su trabajo como comerciante. De este modo invierte desde un principio en las herramientas necesarias y cuenta con capital de trabajo para realizar los pedidos que le solicitan. Por otro lado cuenta con gran capital cultural producto de su actitud de aprendizaje frente al trabajo, ello le permite diversificar los servicios que ofrece. Del mismo modo la experiencia en puestos directivos lo hacen reconocer la importancia de trabajar con un equipo de trabajadores calificados, a lo que se aboca desde un principio.

La experiencia en su último trabajo lo pone en contacto con un mercado de elite, tomando en conocimiento las ventajas de orientarse a él.

En términos de patrimonio cabe destacar que Arnaldo pasará de vivir en una casa de material ligero en el patio de su padre, a tener su casa propia en una “buena” población de Puente Alto, a la cual se dedica como si fuera su “obra de arte”.

Interiorización subjetiva-Habitus: Un primer elemento que aparece interiorizado en las disposiciones de Arnaldo es la trayectoria laboral ascendente de su padre, lo que incluso permite la movilidad social de la familia marcado por el cambio situación habitacional. En Arnaldo esto se expresa con las mismas figuras, de vivir allegado en el sitio del padre, tiene su casa propia y del ser un técnico dependiente, pasa a ser un pequeño empresario profesional. Otro elemento interiorizado de la herencia familiar es

el reconocimiento de las posibilidades de cumplir "un sueño", así como el padre tiene su parcela en el sur, Arnaldo aspira a desarrollar un trabajo más artístico.

Esta interiorización de la posibilidad de ascenso laboral y movilidad social es vital en la orientación de las acciones de Arnaldo, aun cuando no en el corto plazo no sean las mejores circunstancias.

Este elemento es fundamental al analizar la actitud de Arnaldo frente a la imposibilidad de estudiar Arquitectura. En vez de enfrentarlo de manera condescendiente o resentida, asume tomar un camino más largo en el que desarrollará profesionalmente sus intereses y habilidades artísticas. Así todas las acciones contempladas en su trayectoria implican una disposición de aprendizaje, perfeccionamiento y la realización de su proyecto personal.

ii.ii. Silvia Silva, Servicios contables a empresas, 40 años

Trayectoria: Silvia reconoce sus raíces mapuches, por la vía de ambos padres que llegaron a Santiago buscando trabajo para sacar su familia de origen adelante. La trayectoria socio-laboral de Silvia está marcada por la superación, lo que aparece en el relato como una herencia familiar, en el sentido de que ambos padres se esmeraron por que las hijas tuvieran un mejor pasar. Silvia correspondió a lo anterior comenzando a trabajar para apoyar a sus padres en el financiamiento de sus gastos escolares.

Terminado el colegio comenzó trabajando en la Municipalidad de La Pintana como secretaria, pero el sueldo no era muy bueno. Luego trabajó en un supermercado como cajera y rápidamente ascendió a Jefa de Cajas. Fue una buena experiencia por que asumió grandes responsabilidades como supervisar al personal, cuadrar las cajas y llevar la cuenta de los ingresos del turno. Trabajó cuatro años en eso, pero llegaba muy tarde a su hogar, hasta que la asaltaron un día y dejó de trabajar durante un tiempo por miedo a salir a la calle.

Luego de esta experiencia, busca trabajo como secretaria contable, entrando a trabajar a una constructora. Ahí realmente conoció la contabilidad y aprendió a llevar los libros de contabilidad. Entonces se motivó a estudiar contabilidad. Uno de los dueños de la empresa la incentivó, permitiéndole adecuar su horario: llegaba más temprano para salir antes e ir a estudiar. En ese periodo conoce a su marido. Luego

hace la práctica profesional en otra empresa y posteriormente trabaja de cajera en un Banco. Así trabajó en distintas firmas por poco tiempo, hasta que entra a trabajar en una empresa de contabilidad filial de una inglesa, que presta servicios contables a otras compañías.

En este último trabajo considera que entregó mucho de su conocimiento y esfuerzo, de manera que en un momento crítico, la empresa quiebra y ella queda dentro del reducido grupo de funcionarios que deben captar nuevos clientes. Entonces a partir de diez clientes iniciales Silvia logró captar cincuenta nuevos contratos.

Trabajó ahí hasta que sufrió la pérdida de un embarazo y al presentar la licencia, el jefe la recriminó por no avisarle a tiempo, además de sentirse discriminada por ser mapuche, en cuanto a su contextura física. Se sintió decepcionada de no ser reconocida ni como persona, ni profesionalmente y renunció. Ello le trajo problemas a la empresa por que varios de los contratos los habían establecido los clientes en reconocimiento de su propio trabajo, por lo que los clientes luego dejaron la empresa.

Entonces, se decidió a trabajar de manera independiente, pero aunque tenía los contactos directos con empresas que habían sido sus clientes, no pudo trabajar con ellos por la falta de infraestructura computacional adecuada para llevar contabilidades complejas de grandes empresas. Entonces empezó de abajo, con pequeñas empresas, algunas que hasta el momento ni llevaban la contabilidad, y todo debía realizarlo a mano. Estuvieron cuatro años con su marido gastando lo justo y ahorrando, hasta que ella tuvo un par de contratos más grandes, y su marido se decidió a estudiar en la Universidad para optar a mejores trabajos, ella fue por un par de años la jefa de hogar.

Por esa época se enteró por un familiar del programa de la CONADI, con éste postuló para invertir en computadores, sistemas computacionales de contabilidad, una impresora, un fax entre otros. Su marido armó una red computacional en su propia casa y con ello pudo comenzar a llevar empresas más grandes.

Pero había otro obstáculo para acceder a mejores mercados: no contar con un título universitario. Entonces postuló a una universidad y alcanzó a terminar un semestre, por problemas de salud, los cuales se agregaron a la cesantía de su marido por ese mismo periodo. Al menos de ese paso por la universidad hoy cuenta con un amigo que

es su actual socio. De ese modo la empresa postula con la certificación académica del socio, aunque se reparten el trabajo.

El poder trabajar con empresas mayores le permite establecer contratos anuales, de modo que cobra un arancel mensual y así percibe ingresos en épocas del año de no son de balances y declaración de rentas.

A pesar de haber sorteado algunos obstáculos para crecer, aún se ve limitada por que los márgenes de ganancia son muy bajos, por lo que no puede contratar personal de la calidad que ella espera. De todos modos reconoce que tiene problemas para delegar, porque confía mucho en sus capacidades como para delegar el trabajo a otro. Tampoco ha podido arrendar una oficina.

Su ingreso es complementario al ingreso familiar, pero por el hecho de haber asumido en varias oportunidades la jefatura de hogar, las decisiones domésticas son tomadas en conjunto.

Entre sus expectativas se encuentra su desarrollo profesional, en tanto pudiera acceder a trabajar con empresas mayores. Pero por otro lado se encuentra desarrollando un proyecto con una organización mapuche para apoyar a pequeños empresarios mapuches a exportar sin intermediarios, lo que le permite canalizar una vocación de servicio que sentía no había podido canalizar hacia su pueblo.

Capital objetivo: Silvia tiene una temprana inserción laboral, para pagar sus gastos escolares, y luego desarrolla una ascendente trayectoria desde puestos de baja calificación hacia puestos con mayores responsabilidades y mayores exigencias técnicas.

No obstante, el no contar con capital económico heredado, la inestabilidad de sus ingresos, así como los de su marido, no parecen alcanzar para contar con un fondo de garantía para periodos de cesantía, o enfermedad. De manera que tienen un buen pasar pero en un equilibrio precario. Lo que no permite invertir en su educación, ni en tecnología contable, ambos elementos que se constituyen en un capital simbólico o de reconocimiento para el establecimiento de relaciones con empresas mayores.

En términos de calificaciones, cuando logra obtener un título técnico, es gracias a que se encuentra en un momento de estabilidad laboral y cuenta con el respaldo de su jefe.

En términos simbólicos se siente reconocida por su trabajo, especialmente de los clientes con quien trata directamente, y en menor medida por su último jefe, quien incluso la discrimina.

Por último, en materias de capital relacional, su experiencia de trato directo con grandes clientes, así como el reconocimiento por éstos de su trabajo, hacen que mantenga buenas relaciones con segmentos más altos de su propio estrato y así establecer una buena cartera de clientes. Del mismo modo Silvia recurre a su capital relacional, al asociarse con un amigo para contar con la certificación universitaria requerida por algunas empresas, y postula a la CONADI, que le permite financiar la contabilidad computacional; de manera que se abren sus posibilidades de ampliar su mercado.

Interiorización subjetiva- Habitus: La confianza de Silvia en sus capacidades y las posibilidades de lograr lo que se propone no puede dejar de ser considerado consecuencia de su interiorización del reconocimiento de sus capacidades, en su ascendente trayectoria laboral. No obstante lo mismo ha restringido su disposición a trabajar con más personal, dado que confía extremadamente en la calidad de su trabajo arraigado en su esfuerzo personal, que le cuesta reconocer en otros la misma calidad.

Por otro lado la inestabilidad laboral y estabilidad precaria en términos económicos vivida con su esposo, no le han permitido aventurarse más allá de sus propios recursos económicos. Pero sí en términos de recursos sociales, a los que parece más dispuesta a recurrir para paliar lo anterior.

De este modo, cuando prevé, que aún a pesar de todos sus esfuerzos las posibilidades de crecimiento de la empresa, es limitada por su posición en el mercado; logra encontrar otra vía para la realización de su vocación de superación y servicio, asumiendo un nuevo desafío en el proyecto de exportación mapuche.

iii. Reproducción de independencia con dignidad

Fernando Curinao, Producción y prestación de servicios en calzado, 43 años

Trayectoria: Se reconoce picunche por haber nacido en Santiago, pero sobre todo por haberse reencontrarse con su pueblo al participar en organizaciones políticas mapuches en esta ciudad. Es el hijo mayor de una familia disgregada por la precaria inserción laboral de los mapuches en la ciudad. Su padre trabajo en distintos trabajo pero principalmente como cargador por su condición física, pero el alcoholismo lo consumió y a su familia. A sus 8 años la madre entra a trabajar puertas adentro, el queda con un hermano viviendo con el padre, pero éste los echa del hogar una noche en que está borracho.

Desde entonces que trabaja. Comenzó ayudando a los vendedores de productos lácteos Soprole que recorrían la ciudad en triciclos. Luego el se hará cargo de uno propio hasta que a los 20 por problemas de salud a la espalda debe buscar otra opción. Entonces vive con un tío en una toma cerca del zanjón de la aguada, donde la mayoría trabajaba para Soprole y el resto en las cosechas de la periferia de Santiago. Trabaja un tiempo de vendedor de verduras y luego lo invitan a las cosechas.

El trabajo era temporal y con mucha movilidad, según dónde había trabajo. Le gustaba ese trabajo por que le permitía "vacacionar", pero el trabajo se terminaba en invierno y debía pasar el resto del año de un trabajo en otro. Así un año más tarde comienza a trabajar en metalurgia, donde tuvo su primer contrato y sueldo mínimo, aunque la mitad de este se le iba en arriendo.

Por esa época vivía en Carlos Valdovinos con Carmen con su compadre, un amigo de la infancia; donde la mayoría de las familias vivían del calzado, en talleres o fábricas. Entonces su compadre le indica de un cupo como ayudante en el taller donde él trabaja, indicándole que así entran todos y van aprendiendo. Cuando aumenta el trabajo su amigo le dice que se quede tarde a ayudarlo y el le enseña el oficio de maestro. Luego ante la disponibilidad de un cupo de maestro, su amigo acredita que Fernando sabe el oficio.

Trabaja de maestro de dos a tres años, pero finalmente no llega a acuerdo en el precio de su trabajo con el dueño del taller. Entonces prueba suerte trabajando en una fábrica, pero en esta no dura más de un par de meses por la rigidez de las condiciones

de trabajo. Vuelve a trabajar en talleres, dónde estuvo un par de años más, el año 89 comienza a comprarse sus primeras herramientas y comienza vislumbrar cómo independizarse, es lo que había visto de todos los zapateros, que parten de abajo.

Entonces por sus relaciones con una organización parroquial de derechos humanos, consigue cuidar la propiedad a cambio de vivir en ella. Con la disponibilidad de un espacio físico comienza a realizar sus primeros arreglos y encargos. Un día decide comprarle a un amigo un par de hormas por número para realizar muestras de zapatos de niño; y sale con su "primer trabajo" a ofrecerlo a amistades que tenían locales de venta. Luego necesitará capital de trabajo para iniciar el primer pedido, y una vez más recurre a sus amistades. Así comienza con 30 pares a la semana, luego 70 y cuando ya tiene que lograr 100 pares a la semana necesita de más manos y horas al día. Entonces habilita un pequeño taller en un galpón que existía tras la parroquia e invita algunos amigos. Luego de varios trabajos de ese nivel, logra pagar lo que debe, comprarse algunas maquinas y arrendar una pieza donde siguió trabajando informal un par de años más.

El año 1995 hace iniciación de actividades y con dicha declaración de renta puede postular a un subsidio para la casa propia. De 1995 al 2000 trabajó con cinco o seis operadores y llegó a producir 1.000 pares de zapatos mensuales. Vendía al por mayor para hasta cinco clientes de tiendas de Santiago, además de clientes de Arica, San Felipe, Puerto Montt y Temuco; y tenía un local en el persa Bio-Bio. Reconoce que los pequeños productores, como él, producen principalmente copias de zapatos de marca, de modo que reproduciendo dichos modelos fue con los que más dinero ganó.

Aunque trabajaba con más operarios el 40% del trabajo lo hacía él, por lo que siempre se ha considerado un trabajador artesanal, de modo que se pagaba a sí mismo un salario equivalente a su trabajo, pero un salario como los demás.

Actualmente, tiene su casa propia e instaló el taller en el patio, el cual terminó de equiparlo con el proyecto de la CONADI. Pero actualmente no tiene trabajo como productor. A partir del 2001 empezaron a bajar las ventas, cerró su local y bajó la demanda de calzado nacional.

Desde hace dos años que está trabajando sólo, haciendo prestación de servicios principalmente y cuando el pedido es más grande pide ayuda a sus conocidos. También le han hecho pedidos al por mayor, pero es muy esporádico. Se esta planteando la

posibilidad de reactivar la producción pero lo ve muy difícil, por lo mismo está terminando la enseñanza media y viendo la posibilidad de cambiar de rubro, en otra actividad que le permita desarrollar un oficio de manera independiente.

Capital objetivo: Fernando tiene un origen familiar bastante pobre tanto en términos económicos, culturales, sociales y simbólicos. La necesidad de trabajar desde la infancia no le permitió terminar su educación formal lo que incide en su primera inserción en trabajos precarios, sin calificación. Por ésta misma razón, más adelante reconocerá la importancia de aprender un oficio manual para poder subsistir, entrando a trabajar de ayudante en calzado.

Su inserción laboral está marcada por las relaciones sociales que estableció más allá de su familia, en general con origen en los barrios donde vivió. Así Fernando ha llegado a reconocer que ha sentido más apoyo de los “huincas” que de su propia familia. Reconoce esta confianza en las relaciones sociales, al señalar que siempre “mantuvo buenas relaciones” de manera que al momento de independizarse, no duda en apoyarse en ellas, y de en las cuales tiene buena cabida.

En términos simbólicos su reconocimiento como trabajador lo hace sólo cuando cuenta con el oficio, al reconocer que siente orgullo de ver su trabajo bien terminado. Es esta una de las situaciones que le plantea el conflicto por independizarse cuando su trabajo no es bien reconocido por medio de su salario.

Interiorización Subjetiva-Habitus: Un primer elemento a destacar de la interiorización de su trayectoria que hace Fernando, es el hecho de reconocer el mismo en su relato que se independizó por que “toda la vida había trabajado independiente”. Es expresa la relación en este punto establecida entre la interiorización de su trayectoria y la actividad independiente que desarrolla. Del mismo modo la noción de riesgo que pudiera presentar dicha decisión no parecía tal por que además correspondía al desenlace propio de la trayectoria social del maestro artesano.

Así mismo en su evaluación de las condiciones materiales de actualizar su práctica artesanal por cuenta propia y con medios de trabajo precarios, lo ve como el proceso que todo artesano del calzado ha realizado alguna vez, y por lo tanto no sólo es posible, sino que es lo que debe hacerse.

Por otro lado, destaca como Fernando logra mejorar su posición en la estructura socio-laboral, apelando a una red social que construyó en su trayectoria a pesar de su experiencia de desintegración familiar de origen. De modo que un hábito de desintegración esperable dada su experiencia familiar, fue trasmutado en el desarrollo de su trayectoria de relaciones establecidas en el ámbito laboral, donde internaliza la importancia de mantener buenas relaciones.

iv. Reproducción independiente de desarrollo personal

Petronila Aillapán, Confección vestuario mapuche, 52 años

Trayectoria: Los padres de Petronila son mapuches originarios de la zona de Puerto Saavedra, reconoce que su familia ha sufrido mucho la pobreza del trabajo de la tierra. Ella lo conoce bien, por que todos los veranos sus padres las enviaban de vacaciones y aún hoy continúa haciéndolo. Sus abuelos le legaron un terreno y ella espera construirse una casa y emigrar al sur.

Terminando la enseñanza media, si bien en principio quiso estudiar administración de empresas, al no contar con los recursos, entró a trabajar como asistente en un Hospital cercano a su domicilio familiar. No obstante las dificultades del sistema de trabajo por turnos y la oportunidad de un curso de corte y confección le hicieron incursionar en algo que no esperaba.

Trabajó 15 años de manera dependiente para empresas de confección. Trabajó en varias grandes empresas que han quebrado, y luego en talleres incluso algunos que a penas eran salas de trabajo donde cada trabajadora tenía que llevar su propia maquina. De a poco comienza a considerar que entrega mucho de su conocimiento y dedicación en su trabajo dependiente. Entonces junto con su primer embarazo decide trabajar independiente.

En principio consideró tener algo propio, pero los primeros años trabajo haciendo prestación de servicios para empresas. Confeccionaba partes de ropa que luego eran pegadas en otros talleres.

Recién siete años después, le ofrece a un colegio particular del sector en que vive confeccionar el uniforme escolar distintivo. Fue el primer trabajo en el que confeccionó enteramente un producto. Tuvo que contratar a otras personas, pero ella dirigía el

proceso y se hacía cargo de las terminaciones. Sentía un gran orgullo al ver a las alumnas vistiendo su producto. El trabajo terminó cuando el colegio decidió hacer de intermediario y pagarle menos por su trabajo.

Luego el 2003 se le acercó el hijo de los dueños de una empresa para la que había trabajado, con la idea de hacer sofás, sillones, puffs o peras. Él tenía el capital y los contactos pero ni las herramientas, ni el conocimiento en confección para hacer la tapicería. Ella sacaba el molde de los diseños en revistas y hacía desde el molde en adelante. Luego iba a ver su producto en exhibición en las grandes tiendas donde lo vendían. Pero el negocio no duró más de un año por la competencia del sector.

El 2004 postuló a la CONADI por tercera vez. Ese año la habían contactado por la pastoral mapuche en que participa para que realizara la confección del vestuario tradicional mapuche. Con dicha propuesta de proyecto ganó el financiamiento. Con los retazos de los trabajos había comenzado a confeccionar muñecos, lo que coincidió con la idea de la Municipalidad de licitar en la comunidad la producción de los regalos de navidad. La misma institución organizó un grupo de mujeres liderado por una persona capacitada en juguetería. Reconoce que fue una buena experiencia en términos de aprendizaje, pero no de valoración de su trabajo, ya que había varias mujeres que no tenían conocimientos de confección ni herramientas de trabajo y ella puso a disposición sus maquinas sin ser retribuida por ellos, y menos cuando tuvo que repararlas por el desajuste producto del traslado.

Actualmente realiza prestaciones de servicios mayormente, pero cuestiona que los proyectos de gobierno de promoción de microempresas hayan saturado el mercado, con personas sin experiencia quienes cobran menos por su trabajo.

Paralelo a ello ha tenido serios problemas por la salud de su hijo, quien sufre de esquizofrenia y en el último año se ha descompensado y perdido varias veces. Entonces ha tenido que dedicarle mucho tiempo a su cuidado. Por lo que a penas se dedica a confeccionar pequeños productos con retazos o a realizar arreglos para los vecinos, pero en ambos casos, el costo es muy alto para el precio que puede sacarle en el mercado local.

Capital objetivo: La trayectoria de Petronila tiene mucha relación con la trayectoria de la industria textil y de confección en Chile. De todas maneras ella por los contactos que había establecido se mantuvo más o menos integrada a las cadenas productivas

bastante tiempo. A pesar de que tiene un capital social fuerte, participando en varias organizaciones y manteniendo contactos, reconoce que las condiciones de mercado actuales no son las mejores.

Aunque ha intentado producir por su cuenta, el problema es fundamentalmente el capital de trabajo y el acceso a mercados más allá de su comuna, ya que los costos de producción son muy altos en el su rubro, para el valor de mercado que tienen dichos productos, por lo que requiere producir productos más elaborados a mayor escala.

En cuanto a su capital cultural ha sabido aprovechar sus relaciones con el pueblo mapuche y así ha confeccionado vestimentas típicas pero ello no es suficiente. Por otra parte ha incidido en su trabajo en el último tiempo los problemas de salud de su hijo, lo que no le permite dedicarse a tiempo completo a la actividad.

Interiorización subjetiva- Habitus: Es clave en las disposiciones a la acción de Petronila la interiorización de su posición ocupada en una estructura sectorial como es la confección, ya que su actividad "independiente" esta marcada por sus posición en tanto prestadora de servicios, dónde no es ella la que debe contar con capital de trabajo, sino que éste le ha sido principalmente entregado por terceros. Así Petronila no considera la necesidad de capitalizar sus ganancias, ni el "crear" o identificar la "oportunidad" de mercado de algún producto –más allá de la experiencia particular del colegio-, o más bien tener una orientación de mercado. Siempre ha trabajado en confección no en producción. Ni en comercialización, como una forma de saber qué y dónde colocar algún producto más allá de su entorno directo.

De este modo Petronila continua reproduciendo un *habitus* de una industria en transformación hacia la externalización, pero en decadencia y cada vez con mayor competencia por la promoción gubernamental de iniciativas "empresariales" en base a la inversión en maquinas de coser, en sectores pobres.

Ello sumado a los problemas familiares de Petronila, hace que vislumbre como única opción posible de salida el "emigrar" a la tierra de sus abuelos.

v. Reproducción doméstica de subsistencia

Nora Colipi, Modista, 54 años

Trayectoria: Vive su infancia en la zona de Traiguen. Su madre fallece tempranamente, su padre trabaja lejos del hogar y ellos viven en una zona apartada, por lo que se crían prácticamente solos y ella, como hermana mayor, asume el cuidado de sus hermanos a los 13 años. Esto hace que como hermanos sean muy unidos.

Cuando estaba por entrar a la enseñanza media, se enferma, no puede seguir estudiando y debe continuar cuidando a sus hermanos. Pero sus hermanos ya estaban grandes y “necesitaban más cosas”, entonces decide irse a Santiago. No quería seguir en el campo, quería hacer otra cosa, estudiar tener algo propio. Se vino pensando que trabajando podría pagar sus estudios.

Llegó a vivir con una prima que vivía en Santiago. Empezó a trabajar en lo único que sabía hacer, de niñera en casa particular. Pero por trabajar no podía estudiar y el trabajo no le gustaba. En menos de un año lo dejó para estudiar “moda” en una escuela nocturna. Al dejar de trabajar su padre le enviaba un poco de dinero.

Terminando el curso entra a trabajar unos meses para una tienda, pero ésta cierra el año 1973. Entonces se compró su primera maquina, juntando peso a peso, y comienza a trabajar desde su pieza haciendo ropa y arreglos para sus parientes en Santiago. Comienza a arrendar una pieza sola. Entonces muere su padre y trae a sus hermanos a vivir con ella. Los hombres entran al servicio militar, pero su hermana queda embarazada. Nora, no logra escapar a su rol reproductor, se hace cargo de su sobrina y mientras la madre de esta trabaja. Nora sigue trabajando desde el hogar de manera complementaria, luego llegan sus primos y comparten entre todos los gastos y envíos que reciben de sus familias del sur. Es la única relación que tiene con otros mapuches en Santiago.

Más tarde es una amiga quien la motiva a salir nuevamente del hogar, ella tiene una casa con un local de corte y confección. Nora se va a vivir con ella, le comienza ayudando y poco a poco comienza a hacer carrera como modista para señoras de clase alta y algunos vecinos del sector, al menos diez años después de la radicación. Pareciera ser el mejor momento de su trayectoria, logra invertir humildemente con su trabajo en las maquinas que va requiriendo para adecuarse a la demanda y nuevos

materiales. Incluso logra hacer prestaciones de servicios, junto a su amiga para una empresa de ropa de vestir, que luego comienza a confeccionar ropa de trabajo. Será hasta entrados los noventa que los dueños mueren y la empresa con ellos, por la competencia de los productos importados

Vuelve a su trabajo de modista, pero el mercado tampoco es el mismo para su trabajo, los encargos del barrio disminuyen y los del barrio alto se hacen esporádicos. Al mismo tiempo muere su amiga-socia, debe optar entre dejar la casa con el local que incluía, o invitar a su familia a solventar el arriendo. Opta por lo segundo y comienza a trabajar ahora con una prima. Entonces unas clientas le ofrecen hacer prestación de servicio, esta vez formalmente, en confección de uniformes para empresas. Pero el negocio dura muy poco, por el mercado y los matrimonios de las clientas. A pesar de quedarse con los moldes no son capaces de recuperar los clientes empresas.

Vuelve con su prima a trabajar a pedido. Pero, si antes le demandaban vestuario de todo tipo sólo buscando la exclusividad y el "hecho a la medida", ahora la demanda se restringe a algunos casos de tallas especiales y vestidos de fiesta o matrimonio. No pueden hacer prestaciones a empresas, por que compiten con la producción importada a bajo costo, y por sobre todo por que reconoce no tener la habilidad de relacionarse con la gente, menos con empresas. Las relaciones con sus clientas se basan en el reconocimiento de su trabajo y los contactos entre ellas.

Capital objetivo: La trayectoria socio-laboral de Nora esta marcada por la reproducción de su familia. En una temprana etapa de su vida se ve obligada a desarrollar el oficio asignado al género femenino de cuidado del hogar. No obstante busca salir de su hogar y de su suerte: el aislamiento, la precariedad y la falta de educación. Es por estas razones que Nora migra a Santiago, sigue pensando en la reproducción de su familia, pero también en mejorar sus posibilidades personales.

Nora presenta una trayectoria social ascendente, a partir de su situación de origen, pero en términos laborales ésta se encuentra estancada. Aunque ha invertido gran parte de su trabajo en maquinarias y cuenta con un taller bastante completo en términos de capital económico, se ve limitada por su capital relacional, arraigado en una larga experiencia de relaciones sociales limitadas al grupo familiar y clientas conocidas, una baja auto-valoración de sus capacidades por no haber terminado sus

estudios formales, que funciona en términos simbólicos y en términos culturales al reconocer que no tiene conocimiento que le permita hacer otra cosa.

Interiorización subjetiva- Habitus: De algún modo, a pesar de la decisión original de Nora de emprender el viaje a Santiago para “ser más” y tener “algo propio”, pesa en la configuración de su estructura de disposiciones sus condiciones de vida de origen. Por un lado marca sus disposiciones, el posicionamiento de género asumido a temprana edad en tareas de reproducción y servicio de los demás. Del mismo modo debe considerarse la interiorización de las condiciones de aislamiento de su familia de origen, lo cual también debe considerarse como un soporte que en adelante representaran las relaciones sociales cercanas. Los elementos mencionados son centrales en la forma en que enfrenta su actividad independiente, por un lado ésta es subordinada a su rol de “mater familia” y al orientar sus acciones a la prestación de servicios para otras empresas o personas, sin pensar en orientar de manera proactiva su producción. Por otro, no tiene una disposición a establecer relaciones sociales más allá de un círculo cercano, de modo que se estrechan sus posibilidades de ampliar su mercado o mirada sobre alternativas a este. En tercer lugar, ha interiorizado su falta de estudios secundarios como una desvaloración de sus capacidades, lo que limita su reconocimiento de sus posibilidades de proyección más allá de ésta limitante. En ello incide un elemento de auto-discriminación étnica, al afirmar que “los mapuches son malos para los estudios”, lo que no es más que la interiorización de una imagen exógena de sus capacidades que se estructura como algo objetivo.

Desde otra arista, cabe destacar que cierto habitus laboral construido en la época de “oro” de su trayectoria de modista, no es posible de actualizar en un momento en que en el mercado es posible encontrar una masificación de la diversidad y exclusividad, lo que se expresa claramente en el cambio en la intensidad y características de los pedidos que hoy recibe.

vi. Reproducción doméstica de Garantía

Eugenio Paillalef, obrero panificador y almacenero, 61 años

Trayectoria: Eugenio es oriundo de Padre de las Casas, desde los 9 años que sale a trabajar al campo para ayudar a su familia, por “la poca tierra que hay allá para trabajar, uno tiene varios hermanos y no alcanza para todos”. A los 14 años emigra a

Argentina a probar suerte en el agro trasandino, volviendo a los 17 directamente a Santiago para hacer el servicio militar.

Una vez terminado se radica en la capital donde un hermano. Es ese tiempo no se hacía diferencia con quien venía de provincia o si era mapuche. Tampoco era difícil encontrar trabajo, él reviso los avisos económicos y encontró inmediatamente un trabajo de repartidor de pan. Era un buen punto de partida, por que se entraba haciendo el aseo o de repartidor y luego se ascendía a panadero. A él lo contratan de repartidor por sus antecedentes del servicio militar y por haber viajado.

Luego de seis meses ya es panadero y al año comienza a buscar un trabajo mejor remunerado. En ese tiempo si dejaba un trabajo un día, al siguiente ya estaba trabajando.

Cuando llevaba varios años en su segundo trabajo los demás panificadores lo invitan a participar del sindicato. Reconoce que siempre ha sido "bien legalista" por lo que nunca duró mucho tiempo en un trabajo reclamando sus derechos. El sindicato de panificadores, era un sindicato profesional por lo que acreditaba la calidad de "maestro panadero" y fiscalizaba en materia sanitaria. Del mismo modo era el encargado de negociar a nivel gremial el salario de los trabajadores y tenía una propia caja de compensación.

Alrededor del año 70 pone un negocio en su casa, más que nada "para entretener a la señora" y complementar sus ingresos. Comienzan vendiendo confites y poco a poco van incorporando abarrotes. Pero luego de la ascensión de Allende a la presidencia comienza a sufrir a consecuencia del acaparamiento de los mayoristas, se hace insostenible y debe cerrar.

Con la dictadura sufre la reducción de los derechos laborales, con el cambio de categoría del sindicato y la reducción de sus atribuciones y reconocimiento, y el cierre de la caja de compensación.

El año 74 vuelve a abrir el negocio y su mejor época es hasta el 85, aunque era más pequeño, las ventas eran mejores. Luego entra la competencia de los supermercados y empieza a pedir créditos para invertir en maquinas de refrigeración y roticería para así retener algunos clientes. Pero el negocio de almacén se ha vuelto cada vez más complicado por la competencia de los grandes supermercados. En los noventa saca

patente de botillería para seguir atrayendo a la gente, "si no es por una cosa es por otra".

Cree que el negocio se ha mantenido por que los vecinos ya lo conocen, aunque tuvo de dejar de aceptar el "fiado" por que terminaba por perder la plata, el cliente y el amigo. Por otro lado más que su experiencia laboral, ha sido su experiencia como dirigente, al tener contacto con "otra gente" y tomar nuevas ideas, la que le ha aportado en el negocio. De ahí la idea del cyber café, que comenzó con un computador que tenían, dónde partieron haciéndole el currículo a los jóvenes del barrio; y el financiamiento de la CONADI para lograrlo. Esto por que a partir de que en el sindicato hay muchos mapuches han formado un par de organizaciones para difundir los derechos de los indígenas y por ahí tomaron contacto con la CONADI.

Actualmente en el negocio trabajan su esposa y su hijo, por lo que solamente ellos reciben sueldo, él no saca ganancias por que no le corresponde. A pesar de los altos y bajos nunca ha pensado en dejar el negocio, por considerarlo como una garantía para cuando la salud no lo acompañe en su trabajo como panadero.

Capital objetivo: A pesar de su precario origen familiar Eugenio logró hacerse del capital con que no contaba a punta de integración a una sociedad del trabajo plenamente establecida. Si bien trabajó desde la infancia y no poder terminar sus estudios, se enrola en el servicio militar, lo que le permite alcanzar un capital cultural y simbólico para insertarse en un trabajo de cierta responsabilidad. Por otra parte el contar con un hermano ya en la capital, le da acceso a los códigos para tener una buena inserción en la ciudad. Así "sabe" en qué buscar trabajo que le permita hacer carrera.

Por otra parte su participación en el sindicato le permite en un primer momento un acceso a las garantías laborales que establecía la sociedad salarial de entonces, de manera que contaba con un buen sueldo y tenía la posibilidad de acceder a préstamos de la caja de compensación. Ello le permitiría contar con un fondo para iniciar una actividad complementaria. Del mismo modo en términos simbólicos dicha participación hace que tenga un claro reconocimiento de su posición como trabajador. En términos relacionales y culturales lo pone en conocimiento de otras realidades e información, por el contacto con personalidades políticas, empresarios y dirigentes, así como participa de instancias de formación, difusión y organización.

Interiorización subjetiva-Habitus: La participación de Eugenio en la actividad sindical le ha permitido interiorizar plenamente su posición en la estructura, así como las transformaciones en las condiciones de garantía que representaba el trabajo asalariado, de modo que es este habitus construido en la sociedad salarial el que lo lleva a desarrollar la actividad independiente como una garantía. Lo mismo explica la forma de gestionarlo en tanto el no recibe ingresos por dicha actividad, pero sí les paga un salario a sus familiares que trabajan en ello.

Por otra parte esta estructura de disposiciones a la acción llevan a que si, bien es posible observar una orientación de acumulación y crecimiento del negocio, en términos de ampliaciones de giro, esto para Eugenio se presenta como lo que debe hacerse para que sobreviva la competencia, sin una intencionalidad de rentabilidad, a penas de reproducción familiar y como garantía futura. De algún modo esta disposición es la misma que el desarrollo en su trayectoria laboral, a partir de la noción de que debía perfeccionarse para poder tener un buen pasar. No se observa en ello un ánimo de superación, sino más bien de hacer lo que un trabajador debe hacer desde su posición en la estructura social.

5.3. Prácticas Empresariales

Al analizar las prácticas de los empresarios fue posible identificar cuatro grandes categorías, aquellos cuyas acciones se encontraban orientadas al Crecimiento Empresarial, al Desarrollo de un Oficio, la Reproducción de la Independencia y la Reproducción Doméstica.

Luego de analizar caso a caso, sus trayectorias y las disposiciones a la acción en ellas construidas, es posible identificar ciertos rasgos más o menos comunes en sus trayectorias e interiorización que los llevarían a actuar de manera similar, y distinta respecto de las demás categorías. Por otra parte en un principio también fueron consideradas las representaciones de los sujetos respecto de su actividad, estos elementos, como se verá, también tienen relación con las trayectorias socio-laborales y como ello hace interiorizar ciertas imágenes de sí, y de su actividad. Se ha preferido hacer referencia a ellas para señalar ciertas diferencias al interior de cada segmento, y relevar su importancia en tanto reforzador de las prácticas, pero, son las prácticas las que nos entregan más elementos para considerar la acción empresarial de los

microempresarios mapuches, de ahí que a partir de éstas categorías serán presentadas algunas conclusiones preliminares de la orientación a la acción microempresarial mapuche.

Crecimiento Empresarial

Los casos referidos a esta categoría corresponden a los de Germán e Irma, quienes comparten entre sus prácticas empresariales, el trabajo con familiares socios, la capitalización, la inversión. Las trayectorias laborales de ambos individualmente difieren, mientras Irma tuvo una trayectoria ascendente y estable en el servicio doméstico, Germán nunca quiso trabajar dependiente, por esta razón su disposición inicial de capital es bastante diferente. Mientras Germán se inicia sin oficio, ni herramientas de trabajo; Irma gracias a sus ahorros tiene su casa propia, una maquina de coser y formación en corte y confección. No obstante, de algún modo su posición social se asemeja en que ambos ocupan posiciones subordinadas en la sociedad. Germán en tanto joven, pobre y parte de una generación formada bajo la dictadura, aspira a la autonomía en el trabajo; por otra parte Irma, mujer trabajadora que subordinada a su rol de madre y esposa deja de trabajar, pero extraña la autonomía de contar con ingresos propios. De algún modo Irma por contar con cierto capital inicial -su maquina- comienza haciendo prestaciones de servicios, pero sigue trabajando de manera subordinada.

Además ambos cuentan con un capital social familiar que posibilita actualizar dicha disposición a la autonomía. El hermano de Germán ha aprendido un oficio y trabaja de manera independiente con éxito, Germán luego de algunos intentos como asalariado, reconoce en este referente una posibilidad de autonomía. Por otro lado, Irma se enfrenta a un momento crítico en la vida de su hija mayor, quien se ha separado, tiene una hija y debe dejar su trabajo. También constituye un referente para Irma en tanto ella no logró conciliar trabajo y familia, y por su experiencia considera debe apoyar a su hija en ello.

Desde este punto de inflexión en ambas trayectorias vitales, el desarrollo de las trayectorias empresariales se refieren al desarrollo de un proyecto familiar y las prácticas tienen relación con lo que significa ello, la acumulación y puesta en común de los capitales de los socios en un proyecto a futuro.

De este modo ambas empresas se inician con un piso de capital acumulado que no es menor: el conocimiento de un oficio, maquinas y herramientas de trabajo, el conocimiento de un mercado, y relaciones con los clientes –o potenciales clientes-, además de la fuerza de trabajo de dos personas.

En el caso de Irma su relación es bastante complementaria, mientras ella provee el oficio y las herramientas, su hija conoce un mercado que se ajusta al oficio de la madre y tiene los contactos con los potenciales clientes. En el caso de Germán él más bien hereda parte del capital acumulado en la trayectoria de su hermano, pero al trabajar asociados es posible mejorar la productividad en tanto juntos producen más, y lo que a la vez permite dividir y organizar mejor el trabajo, así cuando su hermano sale a contactar clientes o a vender, Germán sigue trabajando.

En términos de interiorización de sus trayectorias y capitalización, cabe destacar la relación de sus experiencias con la disposición al ahorro e inversión. Irma cuenta con una trayectoria laboral previa que le permitió ahorrar, tener su casa propia y comprar su primera maquina, de manera que actualmente, a pesar de los sacrificios inmediatos en términos de autonomía económica, privilegia el ahorro de las exiguas ganancias iniciales, de modo que poco a poco puedan conformar un fondo necesario para autonomizar la producción de la demanda directa de los clientes y lograr producir a mayor escala y mantener un stock a futuro. Del mismo modo la experiencia previa del hermano de Germán es vital en los procesos de inversión en la empresa orfebre. Él se habría iniciado como ayudante de otro artesano, pero además habría sido el encargado de comercializar, en dicha actividad el hermano de Germán reconoce las oportunidades de negocios que la persona para quien el trabajaba no aprovechaba. Se independiza y el principal factor de crecimiento de la empresa es la búsqueda de nuevos clientes y el establecimiento de nuevos negocios. Así el primer momento que reconoce Germán se deben endeudar para invertir en metal y aumentar su producción esta dada por un aumento de la demanda.

Cabe destacar una diferencia en la decisión de ahorrar en cuanto la empresa de Irma conoce desde antes el mercado y reconoce previamente la necesidad de ahorrar y capitalizar para mejorar su inserción. Mientras Germán reconoce que sobre la marcha se han visto impelidos a conseguir préstamos e invertir, pero en la medida que los niveles de venta van aumentando reconocen la necesidad de contar con cierta disponibilidad de capital y comienzan a mantener un stock de capital invertido en

insumos y materias primas de rápida conversión en dinero. De este modo unas disposiciones son internalizadas en trayectorias anteriores y otras en la propia trayectoria empresarial pero es un factor determinante en el sistema de disposiciones con orientación al crecimiento empresarial.

En términos de representaciones es clave en este tipo de orientación empresarial la referencia al proyecto familiar como significación de la actividad empresarial. En el caso de Irma a pesar de cierta motivación personal de autonomía económica, pesa aún más el proyecto familiar al hacer referencia a la necesidad de autonomía de su hija mayor y a las expectativas de que sus hijos menores hereden la empresa familiar. De este modo le otorga sentido al hecho de privilegiar el ahorro y capitalización por sobre la extracción presente de ganancias.

Del mismo modo Germán señala como sentido de la empresa la posibilidad de que sus hijos tengan condiciones de vida mejores a las que él mismo y sus hermanos tuvieron, así como otorgarles oportunidades de acceso a la educación que ellos tampoco tuvieron. Destaca en el caso de Germán la internalización de un deseo familiar de superación en tanto él mismo no tiene hijos, pero sí sus hermanos y mientras él reconoce no quiso entrar a la universidad, el deseo de su hermano se hacerlo se incorpora en sus expectativas de herencia familiar.

De este modo el sentido de superación familiar más allá de la propia reproducción personal, legitima la actividad asociativa empresarial por sobre los deseos de autonomía de los socios, reforzando las acciones tendientes a la acumulación e inversión. Por otro le otorga una orientación de proyecto a la actividad que le da un horizonte de largo plazo, vital para las posibilidades de crecimiento de la empresa.

Finalmente es posible identificar en este tipo de acción empresarial cierto sistema de disposiciones particular o *habitus* estructurado en las trayectorias sociales de los sujetos *compuesto por disposiciones al ahorro, la acumulación, orientación al mercado, trabajo asociativo y proyección ascendente*, estos elementos organizan las prácticas y representaciones de modo que la empresa se orienta al crecimiento como proyecto familiar.

Desarrollo del Oficio

Un segundo tipo de acción empresarial tiene relación con aquellos microempresarios cuyo desarrollo empresarial está dado por la búsqueda del desarrollo de un oficio o profesión. Las prácticas características de este tipo de acción tienen relación con la búsqueda de la calificación, la inversión en capital cultural, la prestación de un servicio calificado, y la búsqueda del reconocimiento de sus capacidades personales.

En este caso las trayectorias socio - laborales de los sujetos que comparten dichas prácticas tienen varios elementos en común. En primer lugar ambos son segunda generación de mapuches en Santiago y sus condiciones de vida de origen familiar son bastante buenas y con una trayectoria familiar ascendente. En ambos casos se observa una valoración familiar por el estudio y cierta trayectoria social de origen familiar ascendente. Cabe destacar que ambos señalan haber pasado durante su infancia, de vivir en un campamento a vivir en una casa propia en la zona sur de Santiago, como algo que mejoraría las condiciones de vida de sus familias. Por otro lado las intra-relaciones familiares de origen también fueron bastante estables en ambos casos.

De este modo si bien ninguno de los dos tuvo acceso a educación superior una vez terminada la enseñanza media, ésta se convierte en la principal expectativa que marca el desarrollo de su trayectoria laboral. Ambos egresan de un liceo técnico y heredan cierta disposición familiar de dedicación al trabajo considerando éste como un elemento de ascenso social y la forma de acceder a mejores habilidades profesionales. Por un lado, Silvia experimenta una rápida carrera ascendente ocupando a penas en su segundo trabajo, una posición directiva a cargo de dinero y personal. Así comienza a perfilarse su deseo de perfeccionamiento en dichas materias y luego mientras trabaja logra contar con un título técnico de contadora. Arnaldo por otra parte, ante la imposibilidad de cursar estudios universitarios, se inserta laboralmente con el expreso objetivo de financiarse sus estudios superiores. Así a partir de su segundo trabajo logra matricularse para contar con un título técnico superior en mecánica industrial.

A pesar de que ambos llegan a ocupar posiciones directivas en sus trayectorias asalariadas, no son reconocidos completamente por sus empleadores. En este sentido Arnaldo en su último trabajo es ascendido para tener a su cargo un equipo de trabajo, pero ello no tiene correlación en sus remuneraciones. De un modo similar, Silvia en su

último trabajo es reconocida directamente por los clientes de la empresa en que trabaja, sin embargo no por su jefe-empleador.

Ahora bien, en términos de capitales deben reconocerse ciertas diferencias. Arnaldo tiene una trayectoria laboral ascendente bastante estable pero con pocas posibilidades de ahorro y capitalización, de manera que vive en una casa en el sitio de su padre y una vez que deja su último trabajo no es capaz de invertir en herramientas de trabajo acorde a sus competencias técnicas y proyecto personal. No obstante invierte sus exiguos ahorros en actividades que asume como temporales, hasta que recibe un capital por efecto de su indemnización por años de servicio. Recién en ese momento logra montar su taller y su empresa de construcciones metálicas. Por otra parte, la trayectoria de Silvia aunque ascendente en términos ocupacionales, tampoco le ha permitido contar con ahorros. En su caso esto se relaciona con su matrimonio y la inestable situación laboral de su marido, donde ella ha tenido que asumir el rol de jefa de hogar. De modo que para la pareja ha sido difícil también contar con la casa propia. Así mismo Silvia aunque aspira también a estudios universitarios, que es un elemento importante para la expansión de sus servicios contables a empresas mayores, la inestabilidad de los ingresos familiares la hacen perder la oportunidad. Del mismo modo pasan varios años en que Silvia se ve limitada por tener que llevar la contabilidad con "lápiz y papel", aunque ha aprendido a ocupar sistemas computacionales de contabilidad, su costo los ubican fuera de sus posibilidades. No obstante por medio del proyecto de la CONADI, logra hacer la inversión, contar con una red de computadores conectados y varios sistemas de contabilidad. De este modo, ninguno de los dos han contado con posibilidades de capitalización producto de su trayectoria asalariada, sino que han recibido como inversión aportes de instituciones exógenas.

Por otra parte en el intento de desarrollar la empresa ambos parecen haber internalizado ciertas limitaciones estructurales que finalmente han llevado a que ésta se constituya sobre todo en un proyecto de desarrollo profesional. Arnaldo sufre una crisis de control al intentar tomar varios trabajos a la vez, sin otorgarle suficiente dedicación personal, lo que resuelve otorgándole un sentido de control de calidad a su dedicación personalizada, sin sobreponer faenas y limitando la externalización; pero también un sentido de realización personal al tener que dedicarse directamente a determinadas obras. Mientras, Silvia se ha encontrado con limitantes estructurales para ampliar su prestación de servicios a empresas mayores, como es el contar con un

titulo universitario, más personal y un local, no obstante lo primero -y en parte lo segundo- lo ha resuelto asociándose con un profesional, de todos modos reconoce ciertas limitaciones en el desarrollo de su actividad por que la ganancia es marginal y a penas alcanza para hacerse un sueldo. Sin embargo de un modo similar a Arnaldo, busca realizarse profesionalmente por medio de otro proyecto, aquel de exportación de productos mapuches en el que participa.

Entre las representaciones destaca el hecho que ambos tengan una gran valoración de sus capacidades y que justamente cuando esto no es reconocido por otros, ellos se inician con su actividad independiente, como una forma de seguir haciendo carrera, ahora por sus propios medios. Así mismo ambos tienen cierto proyecto personal paralelo y complementario con su actividad, el desarrollo artístico de Arnaldo y la vocación de servicio de Silvia.

En este tipo de acción microempresarial es posible identificar un *habitus profesional, compuesto por disposiciones orientadas al perfeccionamiento y reconocimiento de sus habilidades y capacidades, así como al desarrollo de una carrera laboral y el logro de metas personales.*

Reproducción Independiente

La presente categoría corresponde a un tipo de microempresarios que se desempeñan haciendo prestaciones de servicios en la confección de partes de productos finales. Debe comenzar por señalarse que sus prácticas presentes, difieren de sus prácticas a lo largo de su trayectoria, de modo que partiremos por éste punto para su consideración presente.

Los casos corresponden a Fernando, artesano del calzado y Petronila "confeccionista". Sus trayectorias sociales de origen y sus trayectorias laborales, son muy distintas, no obstante su relación con las trayectorias de los sectores productivos a los que corresponden es clave. En este sentido, por un lado se encuentra Fernando quien señala una trayectoria socio-familiar muy precaria, insertándose muy precozmente al mundo laboral, por lo que tendrá una primera etapa de trabajos de baja calificación. Reconociendo ello se incorpora en la misma calidad a un taller de calzado, donde aprenderá el oficio y luego seguirá la trayectoria esperable de todo maestro artesano. Por otra parte, Petronila, termina la enseñanza media y sin posibilidades de seguir estudios universitarios, comienza trabajando como auxiliar de salud y luego de sufrir

las condiciones de trabajo por turnos, hace un curso de corte y confección y luego hace carrera en ello por 30 años.

En términos de capitales, como se anunció, ambos cuentan con capitales culturales distintos, en términos de escolaridad formal, pero también en la forma que adoptan un oficio, y en su socialización por efecto de su trayectoria laboral, en tanto asalariada, Petronila, y en tanto artesano, Fernando. El hecho de que ambos hayan tenido una trayectoria relativamente estable les permitió a ambos comenzar de a poco a invertir en herramientas de trabajo y maquinarias. No obstante cabe destacar que para Petronila, las transformaciones del sector confección incidieron en su independencia, de modo que para poder seguir trabajando dependiente en un momento debe contar con su propia maquina para trabajar en un taller. De modo que al tomar la decisión de independizarse, ya cuenta con la maquina para trabajar. En ambos casos la experiencia de falta de reconocimiento en el trabajo los lleva a plantearse por la independencia. Petronila considera que entregaba todo su conocimiento y creatividad en el trabajo, incluso ponía su propia maquina para trabajar; y Fernando señala que no llegó a acuerdo con los dueños de talleres para fijar el precio a trato de su trabajo. Cabe destacar también que así como otros casos de mujeres microempresarias, su independencia se relaciona también con su repliegue al espacio doméstico producto de tener que asumir su rol de madre durante cierto momento de su ciclo vital. También en relación con su fuerte integración social vinculada al trabajo, es que uno de los capitales que permite que ambos puedan desarrollar su actividad es el capital social acumulado en su trayectoria dependiente, así los contactos establecidos en ella son determinantes en el acceso a clientes y la ampliación de su mercado potencial. En el caso de Petronila destaca su trabajo en tapicería, llegando a ubicar los productos de su confección en grandes tiendas, así como la posibilidad de seguir trabajando pese a la competencia en el sector gracias a sus contactos con organizaciones sociales e instituciones locales como el Municipio. Por su parte Fernando no habría iniciado su taller independiente si no hubiese tenido contactos que aceptaran comprarle sin factura, además de que por ésta misma vía tuvo acceso a financiamiento informal del capital de trabajo necesario para los primeros pedidos.

Un elemento central en la trayectorias y prácticas de este tipo es que a pesar de haber logrado cierta acumulación de capital económico en términos de maquinaria, la contratación de trabajadores, y haber expandido su mercado; a hoy se encuentran trabajando por su cuenta y limitados a la prestación de servicios, sin capital de trabajo

y de manera reactiva a la demanda de su trabajo por parte de terceros. Fernando reconoce la crisis de la producción nacional de calzado con la apertura de los mercados y la fácil disponibilidad de tarjetas de crédito que facilita el consumo en las grandes cadenas, pero no en los pequeños locales de producción nacional.

Petronila por su parte al haber reproducido en su propia trayectoria la trayectoria del sector textil nacional, termina en su casa con un pequeño taller que antes sirviera a la necesaria externalización de la producción flexible del sector textil, pero ante la profusión de microempresarias por efecto de programas públicos de autoempleo, Petronila considera el mercado saturado para su labor, incluso para la realización de composturas.

De este modo al analizar la relación de sus prácticas con sus trayectorias deben *considerarse dos momentos de interiorización, que se evidencian al expresar la posibilidades al momento de independizarse y el momento presente de actualizar dicha decisión.* En el caso de Fernando la fuerza de la internalización de su trayectoria artesanal, al punto que su independencia le resulta como posible y lo único que cabe hacer en un momento de su trayectoria laboral. No obstante él mismo reconoce también la incidencia de una larga trayectoria independiente en referencia a sus trabajos anteriores, ya que al iniciarse tan tempranamente de dicha forma y su actualización en la forma de trabajo a trato del artesanado, tiene un peso importante en la configuración de sus disposiciones frente al trabajo. Hoy cuando Fernando identifica la crisis del calzado nacional y a pesar de intentar recuperar su taller, al volver a vislumbrar lo posible y no posible, la opción una vez más es aprender otro oficio y partir nuevamente desde cero de manera independiente.

Petronila en cambio, ha interiorizado su posición dependiente aún en su experiencia como prestadora de servicios, de modo que aunque considera tener más posibilidades de expresar su creatividad, se ve limitada por no contar con capital de trabajo, no buscar una orientación de mercado a su trabajo, comportándose más bien reactiva a la demanda de servicios por parte de tercero. De modo que hoy frente a la saturación del mercado no vislumbra otra opción posible que reproducir su actividad de confeccionista, por que es lo ha hecho por treinta años, pero sin proyectarse en ello.

En las representaciones respecto de sí mismos y su trabajo destaca el hecho de que tienen una fuerte identidad con su trabajo en tanto que reconocen el peso de su larga

trayectoria laboral en dichas actividades, no obstante ambos señalan las limitaciones de actualización de dicha experiencia dada las condiciones de mercado.

Finalmente, no sería posible identificar un solo sistema de disposiciones a pesar de la expresión de prácticas comunes, como la reproducción de la "independencia". Es posible decir, por el contrario que no comparten *habitus*, ya que *mientras Fernando tiene un habitus artesanal, Pepa tiene un habitus dependiente* de prestación de servicio, ya que la mayor parte del tiempo ha trabajado asalariada o realizando prestaciones de servicios. La similitud de *sus acciones prácticas radica en la imposibilidad de actualizar dichos habitus como antes fuere posible*, las posibilidades de hacerlo son mínimas y apenas alcanza para reproducir su actividad laboral, mantenerse con ingresos y con dignidad, como señalaría Fernando.

Reproducción Doméstica

Finalmente nos encontramos con un tipo de acción microempresarial marcadas por la necesidad de generación de ingresos, si bien ambos han capitalizado parte de su trabajo, esto se presenta como algo básico para reproducir sus posibilidades de generación de ingresos, no como una práctica orientada al crecimiento de la actividad empresarial. Casos relativos a estas prácticas son los de Nora y Eugenio. Ambos comparten ciertos rasgos de su trayectoria especialmente por ser bastante representativos de la típica inserción mapuche de primera generación a la sociedad urbana.

Las precarias condiciones de vida de sus familias de origen hace que ambos deban asumir tempranamente el rol adulto asignado a su género. Él comienza trabajando como asalariado en el campo a los nueve años, ella se hace cargo de la reproducción doméstica de su familia a partir de la muerte de su madre a los trece. En la adolescencia ella decide migrar a Santiago buscando oportunidades para ella y su familia; él emigra a Argentina por mejores trabajos en el agro trasandino. Nora se inserta laboralmente reproduciendo su rol, como niñera, no obstante tiene expectativas de terminar sus estudios truncados y deja de trabajar para tomar un curso de corte y confección. Eugenio retorna al país por Santiago para hacer el servicio militar, una especie de nivelación que le dará mejores oportunidades.

A partir de entonces ambos se insertan laboralmente con cierto capital cultural, como reconoce Eugenio al postular a su primer trabajo le reconocen el "haber viajado" y

posiblemente el servicio militar, ya que le asignan una tarea de cierta responsabilidad. Nora por su parte cuenta con un oficio, trabaja en un taller que cierra el año 70, y luego continua desde su hogar en pequeñas labores, ya que debe seguir asumiendo su rol reproductor cuando se viene su familia a Santiago y se hace cargo del cuidado de una sobrina. No obstante en adelante será impulsada por una amiga a trabajar con ella de modista, y a partir de ello Nora reconoce una trayectoria ascendente, aunque trunca por los cambios en los patrones de consumo de sus clientas y fallidos intentos de reconversión a la prestación de servicios a empresas que al poco tiempo cierran por no ser competitivos frente a las exportaciones.

Eugenio ha tenido una trayectoria ascendente y sobre todo estable como maestro panadero afiliado al sindicato. Sin embargo señala un antes y después respecto de la reforma laboral del año 80 y de la irrupción de los supermercados en la panificación; tanto en términos de reducción de sus ingresos, como de las garantías sociales asignadas. Por otra parte a pesar de que en los setenta ya se habría iniciado con un pequeño negocio de confites y abarrotes, es en los ochenta justamente que éste se reactiva como una garantía laboral.

En términos de capitales, como se ha esbozado, ambos alcanzaron con su migración a Santiago un mayor capital cultural, con el cual insertarse de mejor manera laboralmente y en la sociedad urbana. Del mismo modo la estabilidad laboral durante cierto tiempo, si bien no les permitió acumular de manera importante, si les permitió pagar con su trabajo o préstamos informales cierta inversión necesaria para su actividad independiente. Por otra parte en términos de capital social Eugenio es dirigente sindical y como tal ha estado en contacto con empresarios y autoridades, así como ha participado en seminarios, que le han significado cierta ampliación de su horizonte cultural también, que ha proyectado en su actividad independiente, como el cyber café. Mientras Nora, a pesar de la relación con sus clientas, es más reticente a establecer relaciones, lo que ella misma reconoce ha incidido en el desarrollo de su actividad, atribuyéndolo a su experiencia de aislamiento de origen familiar. No obstante ello también le llevó a afiatar sus relaciones familiares cercanas de modo que en Santiago ha compartido vivienda con ellos, permitiéndole también optimizar sus ingresos. En términos de reconocimiento Eugenio considera que ello ha sido un factor clave en el mantenimiento del almacén, dado que la fidelidad de sus clientes frente a la competencia de los supermercados, se convierte en su principal capital. Del mismo modo Nora ante la competencia de productos importados y las alternativas a bajo

precio para sus clientas, considera que el reconocimiento de la calidad de su trabajo le permite al menos seguir desempeñándose en confección de vestimenta de fiesta, no obstante, ella también se deslegitima al no contar con mayor educación para tener más proyección.

La estabilidad de la trayectoria asalariada de Eugenio y su participación como dirigente sindical es clave para su interiorización de la noción de garantía atribuida a sus acciones, de modo que es esto lo que lleva a ver su actividad independiente como algo que le permita generar ingresos cuando la salud no lo acompañe de panadero. Por otro lado en Nora es fundamental su interiorización del rol de género asignado a temprana edad y la experiencia de aislamiento social de origen y fortalecimiento de relaciones sociales limitadas y cercanas. De modo que su actividad se limita actualmente a la reproducción de su propia persona por medio de una actividad que le permita generar ingresos para subsistir.

El habitus presente en ambos tiene relación con un rol de trabajador limitado a la reproducción de su fuerza de trabajo presente en el caso de Nora y futura en el caso de Eugenio.

5.4. Acción empresarial y Habitus

Del análisis de los tipos de prácticas empresariales encontradas entre los casos de mapuches urbanos estudiados, fue posible evidenciar los elementos que destacan en la conformación de sus sistemas de disposiciones a la acción a partir de la interiorización de sus condiciones de vida tanto en términos económicos, como de relaciones sociales, elementos de reconocimiento social y de conocimiento adquirido; a lo largo de la trayectoria de posiciones ocupadas durante su experiencia social y específicamente laboral.

Así, por un lado nos encontramos con elementos de su trayectoria familiar de origen, la cual difiere si estamos frente a mapuches de primera o segunda generación en Santiago. Pero también difiere de la forma de inserción laboral de los padres en la ciudad, en cuanto a sus condiciones de integración a la sociedad urbana y de ascenso social. Lo anterior tiene un peso importante en las características de las trayectorias sociales propias de los sujetos de estudio, en tanto quienes provienen de familias mejor integradas y con trayectorias de ascenso social, cuentan con una fuerte orientación aspiracional en sus prácticas. No obstante cabe destacar que entre los

sujetos con historias familiares desintegradas, éstos no reproducen dicha trayectoria, sino más bien buscan revertirlo en su trayectoria socio-laboral, afirmándose de otras relaciones integradoras, que reproducen también en sus prácticas empresariales.

Por otro lado en los distintos casos analizados es posible reconocer como las trayectorias laborales largas vinculadas a un tipo de trabajo son determinantes en la interiorización de lo posible y lo que debe hacerse, estructurando fuertemente sus disposiciones a la acción. Ello se expresa claramente en los casos de Reproducción independiente y Reproducción doméstica. Debe considerarse también que en estos casos, las trayectorias si bien relativamente estables han sufrido ciertos quiebres producto de las transformaciones en la estructura productiva y laboral, de ahí también que sea justo frente a dichas crisis de las condiciones objetivas de actualización donde se evidencia la fuerza de dichos sistemas de disposiciones, al entrar en disonancia con el contexto presente.

En los casos con orientación a la acción de Crecimiento empresarial cabe destacar que el hecho más característico de las trayectorias se encuentra constituido por una búsqueda de la autonomía a partir de su posición subordinada en la estructura social y una particular interiorización de su capital social familiar, que los lleva a buscar mejorar dicha posición por medio de la autonomía laboral, no obstante enmarcado en un proyecto familiar, donde el proyecto independiente adquiere sentido y la proyección necesaria para su orientación de crecimiento.

6. CONCLUSIONES

El análisis de las trayectorias y acciones empresariales de los microempresarios mapuches en Santiago, ha permitido llegar a una conclusión central que dice relación con el fuerte arraigo de las prácticas económicas y particularmente empresariales de los microempresarios mapuches, en sus condiciones sociales de existencia, desde sus condiciones de origen étnico y familiar, su inserción laboral, el desarrollo de distintas trayectorias laborales y sociales, hasta las distintas formas de establecimiento de relaciones con la sociedad urbana.

Pero este arraigo, ya pregonado por el padre de la antropología económica: Karl Polanyi; en la presente investigación, es posible evidenciarlo en el análisis de la forma en que la estructura de posiciones ocupadas por los sujetos es internalizada como un sistema estructurante y estructurador de las orientaciones prácticas, desde la perspectiva de Pierre Bourdieu. De modo que se hace necesario concluir respecto de los factores que inciden en tal internalización y orientación práctica, a la luz del análisis de los resultados presentados.

Trayectorias de posiciones sociales

Un primer elemento a destacar en este sentido es la relevancia de las posiciones sociales ocupadas por los sujetos en la estructura social. En este punto es relevante considerar no solo las posiciones ocupadas en términos laborales, sino también en términos de la posición que ocupa su grupo étnico de origen en la sociedad nacional, lo cual se ve expresado en las referencias a sus condiciones familiares de origen, tanto de quienes son migrantes o primera generación en Santiago, como de quienes son de segunda generación. En ambos casos se señalan precarias condiciones de vida, ya sea en el campo como consecuencia de la escasez de tierras y de fuentes de trabajo, a las cuales incluso hacen referencia los hijos de migrantes como causas de la migración de sus padres; o sea en la ciudad debido a la precaria inserción laboral de los primeros mapuches en la ciudad, y sus dificultades para integrarse a la sociedad urbana, sufriendo la falta de educación y el alcoholismo quizás como salida a la desadaptación.

Debe ser destacado que es ésta relación con su origen étnico la que aparece más explicitada en los relatos de los microempresarios como incidencia en el desarrollo de su actividad empresarial. Para bien o para mal, dado que algunas familias logran especialmente por medio de la escolaridad de sus hijos mejorar sus condiciones de

inserción laboral e integración a la sociedad urbana. Para aquellos que puedan presuponer cierta racionalidad mapuche tradicional propicia al sistema capitalista nacional, debe responderse que es la urgencia ante la falta de integración por medio del trabajo, aún bajo la sociedad salarial del siglo XX o meritocrática -por medio de la educación- lo que lleva a los mapuches en la ciudad a buscar una salida independiente a sus imposibilidades de actualización de sus meritos laborales y educacionales en el trabajo dependiente. Esto se condice con los antecedentes secundarios respecto al reconocimiento de discriminación étnica entre los mapuches con mayores niveles de educación. De modo que abre también una puerta a futuras exploraciones.

En este sentido y sin negar la presencia de ciertos componentes culturales de la étnia mapuche en las orientaciones de los sujetos, cabe destacar que en el ámbito de sus prácticas económicas estas no se encuentran presentes, sea en términos normativos, identitarios o tecnológicos, como sea la producción artesanal tradicional o la incorporación de cierto tipo de organización del trabajo propiamente mapuches.

Como se enunció anteriormente otro elemento central al analizar las trayectorias de las posiciones de los sujetos, son las condiciones familiares de origen y sus trayectorias en términos de movilidad. Éstas son centrales en la incorporación por parte de los sujetos del reconocimiento de acciones como "posibles" o "no posibles", propias de la estructuración de un habitus particular. Lo anterior se hace patente en los mapuches con orientación al desarrollo del oficio, dónde el reconociendo de la posibilidad de logro bajo el propio merito y de ascenso social es vital para el desarrollo de su actividad aún cuando las posibilidades estructurales de crecimiento de sus unidades empresariales sean limitadas. Algo similar ocurre entre quienes tienen una orientación de crecimiento empresarial, al respecto cabe destacar que cuando confluyen experiencias de precariedad y ascenso, ésta última se presenta también como expectativa y dónde la estabilidad de las relaciones familiares de origen permite vislumbrar la posibilidad de trabajar de modo asociativo, proyectándolo con un sentido de desarrollo familiar.

Por otra parte en los casos en que las condiciones familiares de origen se presentan más precarias se destaca la temprana incorporación al trabajo de los sujetos, de modo que no alcanzan a terminar sus estudios, y se incorporan tempranamente a trabajos precarios, siendo éste el piso del que deben ascender, por sus propios medios. En estos sujetos la referencia a la actividad independiente más que de ascenso social, es de reproducción de su fuerza de trabajo o dicho simplemente: de "trabajar".

Un tercer elemento en términos de la relación de las posiciones sociales ocupadas por los sujetos y sus prácticas es su posición de género. Esto tiene especial relación con las limitaciones para el desarrollo empresarial de internalización del rol reproductor asignado como principal función a las mujeres. Esto tiene especial importancia cuando se hace crítica dicha relación, como es el caso de Nora que quien supeditó su desarrollo laboral y de su actividad independiente a los requerimientos familiares de cuidado de sobrinos. En otros casos se observa en tanto el ciclo vital hace que algunas mujeres una vez madres dejen de trabajar, y sólo recuperen su actividad como algo complementario al principal ingreso familiar, o también en el caso crítico de la separación rescatar su experiencia de contar con un ingreso autónomo, en este caso vemos que el desarrollo de la actividad empresarial cobra más proyección. Por otro lado en términos negativos se presenta incluso el cuestionamiento social por la dedicación de la mujer a la actividad productiva y no doméstica, especialmente cuando la mujer se ha entregado al desarrollo de su rol profesional.

Un último elemento y el que ha sido definido como principal en el diseño de investigación, es la importancia de las posiciones ocupacionales ocupadas por los sujetos, definido como trayectorias laborales, ya que es la principal experiencia social que genera la internalización de ciertos habitus orientadores posteriormente de prácticas económicas. Cabe destacar en su expresión en los casos con trayectorias laborales más estables, en términos de continuidad en el tiempo y en el mismo tipo de trabajo, puesto que la constancia de dicha internalización de la experiencia contribuye a la constitución de un sistema de disposiciones más definido, coherente y persistente. Lo cual, como anticiparía Bourdieu, ante los cambios en la estructura productiva se hace más evidente ante la incoherencia de un habitus construido en otros tiempos con las posibilidades objetivas de su actualización presente. Esto es de especial importancia en los casos de quienes, como el mismo Bourdieu señala se enfrentan actualmente ante la resignación o la "rebelión", el problema es que ante las actuales condiciones socio-políticas la rebelión posible se limita a la resistencia. De modo que aquellos con fuertes habitus construidos en la sociedad salarial se encuentran, a partir de sus relatos, en el punto de inflexión entre la resistencia del trabajo artesanal, de obrero, o de confección, o resignarse a reconvertirse a los nuevos tiempos. El problema vuelve a ser no obstante las condiciones objetivas para la reconversión, en otro rubro o definitivamente a la actividad independiente, dada las condiciones del mercado y las posibilidades de competir iniciando una empresa con el escaso capital

disponible luego de la resistencia. De ahí que la práctica finalmente se limite a la reproducción de lo que se ha hecho hasta hoy, aunque se reconozca el imperativo de los nuevos tiempos, no se vislumbran posibilidades reales de hacerlo. O como diría Nora "Es que las expectativas se han ido como... no cumpliendo".

Prácticas empresariales, Habitus y Capitales

Un segundo elemento a destacar en las conclusiones tiene relación con las consideraciones que arroja el estudio respecto de la acción empresarial y su relación con cierto *habitus*. Antes que todo, es importante aclarar que las únicas prácticas que pueden ser consideradas empresariales son aquellas desarrolladas con orientaciones de Crecimiento Empresarial y de Desarrollo del Oficio. Ello respecto a tres atributos comunes y en relación a ciertas disposiciones de capital internalizadas subjetivamente en términos de habitus.

Como se indicó en los antecedentes entre los principales atributos asignados a los nuevos empresarios chilenos, aquellos competitivos, hechos por su propia cuenta, es la disposición de cierta "apertura de mundo" que los llevaría a identificar oportunidades de negocios y las fuentes de los recursos necesarios. Entre los microempresarios mapuches guardando las diferencias de niveles de capitalización, es posible reconocer esta "apertura de mundo" en los empresarios de crecimiento como los empresarios de oficio en tanto éstos casos han logrado identificar bien el mercado al cual deben orientar su producción o servicios, así como también cuentan con las redes para hacerlo. De modo que ésta disposición de apertura debe ser considerada de la mano de la internalización de sus capitales social y cultural, ya que si recordamos en estos casos, los sujetos cuentan con un fuerte capital social de origen familiar o particularmente originado a lo largo de su trayectoria laboral ascendente. Del mismo modo el hecho de que en sus trayectorias laborales hayan ocupado posiciones directivas, así como el paso por instituciones de educación superior en términos culturales les permite el acceso a otras redes de información y conocimiento de posibilidades de negocios y productos. De modo que esta apertura de mundo es uno de los elementos centrales para el desarrollo de acciones empresariales dinámicas.

Otro elemento que se indicó como relevante también en la constitución de dicho habitus empresarial de crecimiento es la orientación familiar del proyecto, lo que asignándole un carácter de largo plazo a la actividad empresarial, funciona como lo que en la nueva gestión empresarial se define como "planificación estratégica", en

tanto orientación a largo plazo que jerarquiza beneficios en pos de una visión promisorio a futuro. Esto se articula con la apertura de mundo, por cuanto les permite ampliar el radio de "posibles" contando con expectativas más ambiciosas.

Un tercer elemento destacado de dichas prácticas es la disposición al ahorro y a la generación excedente. Cabe destacar que justamente en este punto se desvían un tanto de la orientación empresarial aquellos casos orientados por el oficio, pues justamente a diferencia de los primeros el excedente que éstos buscan generar es aquel referido a su reconocimiento profesional, esto tanto como una actitud de "rebelión" en términos Bourdianos- por cuanto en un punto de sus trayectorias laborales no se ven mejor retribuidos por su desempeño; como también puesto que el desarrollo de la unidad empresarial, en ambos casos, ha mostrado un límite de crecimiento, lo que implica una cuota de "resignación" también parafraseando a Bourdieu.

No obstante aquellos que si tienen una orientación de crecimiento cuentan con un fuerte componente de la gestión de los recursos de la empresa orientado al ahorro y capitalización de un excedente, sea esto a cualquier costo como en el caso de la empresa de suministro, o ya a escalas mayores como la joyería. Ésta disposición se considera tiene una estrecha relación con las otras dos mencionadas anteriormente por cuanto es el medio por el cual las otras dos pueden realizarse. De algún modo ésta disposición al ahorro busca garantizar las condiciones de actualización a futuro de la apertura de mundo y la estrategia familiar.

Crisis del Trabajo y reproducción

Finalmente, no es posible concluir la presente investigación sin hacerse cargo de aquellas unidades de las que no es posible decir que tienen una orientación empresarial. Menos aún cuanto éstas justamente tienen relación con uno de los principales antecedentes que se han considerado para el desarrollo de la presente investigación, como es la crisis del trabajo o de la sociedad salarial y la reestructuración productiva.

A la luz de los relatos, la precariedad de las formas de inserción laboral de los mapuches urbanos, así como la inestabilidad de sus empleos, hace plantearse la incompletitud de una sociedad salarial para el caso de Chile, donde además su centralismo y juventud, podrían ser unos de los factores que incidirían en la diversidad

de la inserción laboral y trayectorias de los sujetos entrevistados. El hecho paradigmático es la sobreposición de artesanado e industria, tanto en los inicios de la industrialización, donde la industria era incipiente y los trabajadores aún se formaban en el gremio, y luego en su crisis, donde la industria se reduce, se externaliza y finalmente incluso sus externalizaciones ya no son competitivas.

Paradigmáticos parecen en este sentido los casos del zapatero y el panadero, ambos se forjaron en el gremio, y continuaron la trayectoria lógica de éste, en el caso del artesano del calzado la independencia, en el caso del obrero panificador, su afiliación al sindicato a la espera de su jubilación. Pero las trayectorias vuelven a converger ante la crisis de ambos sectores, incluso planteándose la crisis de la sociedad salarial, puesto que en el caso del obrero su estable trayectoria como tal ya no significa ninguna garantía de protección social. Incluso es posible pensar que nos encontramos ante la crisis del trabajo en su sentido más amplio y profundo, cuando reparamos en el caso del zapatero, quien se encuentra frente a la pérdida de significación social, al sentir que incluso su dignidad está en juego con la crisis de la actividad que le permitió incorporarse plenamente a la sociedad luego de una infancia y juventud desintegrada.

El principal problema que aparece como consecuencia de la reestructuración productiva, es la promesa incumplida de la competitividad de las pequeñas unidades, incluso unipersonales de producción, que se incorporarían al nuevo modelo de especialización flexible. No obstante como señalara Porter, su integración en relaciones de dependencia conlleva a que ante la reducción de la integración vertical en la producción nacional de los años noventa, quede a la deriva no solo los trabajadores de los talleres menores, sino, y sobre todo a aquellos que habían seguido el curso de dichas transformación creando su propio taller.

7. BIBLIOGRAFÍA

ARAVENA, ANDREA. **Los Mapuche-Warriache: Procesos migratorios contemporáneos e identidad mapuche urbana en el siglo XX.** Actas del IV Congreso Chileno de Antropología. 2003. En: <http://rehue.csociales.uchile.cl/antropologia/congreso/s1020.html>

BARROS, PAULA; DE LOS RIOS, DANAE; TORCHE, FLORENCIA. **Lecturas sobre la exclusión social.** OIT, 1998.

BAUMAN, ZIGMUNT. **Trabajo, Consumismo y Nuevos Pobres.** Ed. Gedisa, Barcelona, 1999.

BELLO, ALVARO; RANGEL, MARTA. **La equidad y la exclusión de los pueblos indígenas y afrodescendientes en América Latina y el Caribe.** En: Revista de la CEPAL 76. Abril 2002.

BOURDIEU, PIERRE. **Sociología y Cultura.** Ed. Grijalbo, México D.F., 1990.

BOURDIEU, PIERRE. **El sentido práctico.** Ed. Taurus, Barcelona. 1991.

BOURDIEU, PIERRE. **Razones Prácticas.** Ed. Anagrama, Barcelona. 2002.

BOURDIEU, PIERRE. "La ilusión biográfica" en: **Razones Prácticas.**

BOURDIEU, PIERRE. **Las estructuras sociales de la Economía.** Ed. Anagrama, Barcelona. 2003.

BOURDIEU, PIERRE Y WACQUANT, L.J.D. **Respuestas por una antropología reflexiva.** Ed. Grijalbo, México D.F., 1995.

CASTEL, ROBERT. **Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado.** Ed. Paidós, Buenos Aires, 1997.

CASTILLO, ALICIA: **Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento.** INTEC-CHILE. 1999. [en línea] En: http://www.intec.cl/documentos_linea/ARI2487-INV-ENSE.pdf

DE SOTO, HERNANDO. **El otro sendero.** 1986

DRUCKER, PETER. **La innovación y el empresariado innovador.** Buenos Aires, Sudamericana, 1986.

ESCOBAR, PATRICIO. Hacia una caracterización del mercado del trabajo. En: **Trabajadores y empleo en los noventa.** Escobar, Patricio (Editor). Ed. LOM, 1999.

FIGUEROA, RODRIGO. **Desempleo y precariedad en la sociedad de mercado.** PREDES, Ed. Frasis, Santiago, 2002

FLORES, FERNANDO; SPINOSA, CHARLES; DREYFUS, HUBERT. **Abrir nuevos mundos.** Santiago, Taurus, 2000.

FLORES, FERNANDO. Progresistas y Emprendedores. El País, España, 19 de Enero de 1998.

GARRETÓN, M.A. Cambios Sociales, actores y acción colectiva en América Latina En: Serie Políticas Sociales 56. CEPAL. 2001.

GISSI, NICOLAS. **Asentamiento e identidad mapuche en santiago: Entre la asimilación (enmascaramiento) y la autosegregación (ciudadanía cultural)**. Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales. , Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, 2001.

HOPENHAYN, MARTÍN. **Repensar el Trabajo**. Ed. Norma, Santiago, 2001.

HOPENHAYN, MARTÍN; BELLO, ALVARO. **Discriminación étnico-racial y xenofobia en América Latina y el Caribe**. Serie Políticas Sociales 47, División de Desarrollo Social, CEPAL, Santiago, 2001.

IGLESIAS, EDUARDO. **Microempresa Mapuche en Santiago: Análisis y Propuestas**. Seminario para optar al título de ingeniero comercial, mención economía. Universidad de Chile, Santiago, 2002.

IMILAN, WALTER Y LANGE, CARLOS. **El campo de lo urbano en la antropología chilena: Lo urbano como reflexión antropológica**. En: www.cultura-urbana.cl N° 1 Agosto 2004.

KATZMAN, RUBEN y WORMALD, GUILLERMO. **Trabajo y Ciudadanía**.

KOLSHORN, RAINER Y TOMECKO, JIM. **Understanding Entrepreneurship and How to Promote It**. September 1995. [en línea] En: www.cefe.net/products/papers/2143242.htm

MÁRQUEZ, FRANCISCA. **Los trabajadores independientes en Chile: la opción de los excluidos (1979-1990)**. En: Propositiones 24, SUR, 1994.

MÁRQUEZ, FRANCISCA Y VAN HEMELRYCK, LIBERO. **Fenomenología y génesis de un concepto en América Latina**. Documento de trabajo N° 155. SUR. 1996.

MCCLELLAND, DAVID. **Achivement Society**, 1961

MÉDA, DOMINIQUE. **El trabajo. Un valor en peligro de extinción**. Ed. Gedisa, Barcelona, 1998.

MOLTEDO. **Emigración Mapuche e Identidad Étnica**, Revista El Canelo, Vol. 5, n° 22, 1990, Santiago.

MONTERO, CECILIA. **La revolución empresarial chilena**. CIEPLAN. Ed. Dolmen. 1997

MUNIZAGA, CARLOS. **Estructuras transicionales en la migración de los araucanos de hoy a la ciudad de Santiago de Chile**. Notas del Centro de Estudios Antropológicos n° 6. Santiago de Chile. Re-editado en www.cultura-urbana.cl N° 1 Agosto 2004

NUENO, PEDRO. **Emprendiendo: el arte de crear nuevas empresas**. Bilbao, Deusto, 1994.

OFFE, CLAUS. **La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro**. Ed. Alianza, Madrid, 1992.

RIFKIN, JEREMY. **El fin del Trabajo, nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era**. Paidós, Buenos Aires, 1999.

SALLES, VANIA. El trabajo y el no trabajo: Un ejercicio teórico-analítico preliminar desde la sociología de la cultura. En: **Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI**. De la Garza, E. (Comp.). CLACSO, 1999. Versión electrónica en: <http://www.clacso.org/wwclacso/espanol/html/libros/garza1/lgrupo1.html>

SCHUMPETER, JOSEPH. **Teoría del Desarrollo Económico**. Fondo de Cultura Económica, México, 1944.

SULMONT, DENIS. Iniciativas económicas populares. En: **Microempresas y sectores populares en América Latina: Taller permanente**. Vildoso, A. (Comp.). Ed. ADEC-ATC, Lima. 1996.

TIMMONS, JEFFRY. **New Venture Creation Entrepreneurship for the 21st Century**. Irwin/McHill, 1999.

TOKMAN, VICTOR. **Beyond Regulation: The informal economy in Latin América**. Boulder, CO. Lynne Rienner Publishers. 1992.

TOKMAN, VICTOR. El sector informal post-reforma económica En Carpio, J; Klein, E. y Novacovsky, I (comp.) **Informalidad y Exclusión Social**. Santiago de Chile, OIT, 2000.

TOKMAN, VICTOR; KLEIN, EMILIO. **The informal economy. Microenterprises in Chile, Ecuador y Jamaica**. Eds. OIT. Lynne Rienner Publishers, Inc. Colorado. 1996.
PIORE, MICHAEL; SABEL, CHARLES. **La segunda ruptura industrial**. Alianza Universidad, Madrid, 1990.

TOURAINÉ, ALAIN. De la antigua a la nueva sociología del trabajo. En: **Sociología del Trabajo**. Revista cuatrimestral de empleo, trabajo y sociedad. Ed. Siglo XXI, Madrid, 1998-1999.

VALENZUELA, MARIA ELENA; VENEGAS, SILVIA. **Mitos y realidades de la microempresa en Chile. Un análisis de género**. Centro de estudios de la Mujer-CEM, Santiago, 2002.

WELLER, JURGEN. **Reformas económicas y empleo. Los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe**. CEPAL, Santiago, 2000.

WORMALD, GUILLERMO Y RUIZ TAGLE, JAIME. **Exclusión social del mercado de trabajo**. OIT, 1998.

ANEXOS

Índice

- 1. Guión de Entrevista**
- 2. Vaciados de entrevistas por categorías de análisis**

1. Guión de Entrevista

Caracterización Sociodemográfica

Ocupación Actual:

Edad:

Estado Civil (convivencia):

Núcleo Familiar:

Ingresos Familiares:

Jefe/a de Hogar:

Nivel Educacional:

Rubro:

Dimensión	Sub Dimensión	Variables	Pregunta
Migración	Ascendencia	Pertenencia a etnia Origen padres o familiares Origen personal Condiciones de vida familiar Oficio Padres	¿se considera perteneciente a alguna etnia? ¿cuál es su comuna de origen? ¿cuál es el origen de sus padres, abuelos? ¿mantiene vínculos con su familia de origen? ¿Cómo eran las condiciones de vida de su familia? ¿cuál era el oficio de sus padres?
	Radicación	Momento Causa	¿a qué edad llego a Santiago? ¿por qué llegó a santiago?
		Relaciones sociales en la ciudad	¿tenia familiares en Santiago? ¿dónde llegó a vivir? ¿con quien mantiene relaciones sociales? ¿y fuera de su familia? ¿con que organizaciones se vincula? ¿con que instituciones públicas o privadas? ¿hace cuanto tiempo con cada una?
		Percepción relación con sociedad urbana Percepción pertenencia	¿cómo siente su relación con la sociedad urbana? ¿qué comparte con estas personas, organizaciones o la sociedad? ¿Qué no comparte?

Laboral	Inserción laboral	<p>¿Cuánto tiempo pasó hasta encontrar trabajo? ¿cuál fue su primer trabajo? ¿cómo lo consiguió? ¿empleador indígena o no indígena? ¿tenía experiencia previa en la actividad? ¿fue eso un problema? ¿entre que fechas trabajó en eso? ¿le gustó? ¿por qué? ¿Cómo eran las condiciones de trabajo? ¿por qué no siguió trabajando en eso?</p>	
	Trayectoria Laboral	<p>Consecución de distintos trabajos Características del trabajo Condiciones de empleo</p>	<p>¿podría relatar una historia de otros trabajos que ha tenido? ¿Cuántos? ¿han sido empleos dependientes o independientes? ¿Cuáles han sido los rubros y/o oficios? ¿Cuáles han sido el tamaño empresa? ¿cuál ha sido la duración? ¿Cuáles han sido las causas de término?</p>
		<p>Condiciones de Trabajo</p>	<p>¿cómo han sido las condiciones de trabajo en estos trabajos? ¿Qué diferencias ha experimentado en el tiempo? ¿conocía sus derechos laborales? ¿ha contado con contrato de trabajo? ¿ha contado con previsión? ¿ha estado cesante? ¿Cuántas veces, cuanto tiempo? ¿cuál cree es el motivo? ¿qué ha hecho para revertir la situación?</p>
		<p>Capital Relacional: Relación con empleadores-clientes Otras relaciones establecidas</p>	<p>¿cómo ha sido su relación con empleadores o clientes? [años de trabajo indep/dep] ¿cómo ha sido la relación con compañeros de trabajo?</p>
		<p>Capital Cultural: Pertinencia Educación Herencia cultural Habilidades y conocimientos adquiridos Acceso a Información</p>	<p>¿ha afectado su educación o formación en los trabajos que ha tenido? ¿cómo ve esta relación? (proporcional/inversamente) ¿ha afectado su herencia cultural y/o pertenencia étnica [muy dirigida] en sus posibilidades de empleo? ¿por qué? ¿cómo ha sido el acceso a información de su actividad/empresa? ¿Por qué medios ha tenido acceso a ellos?</p>

		Capital Económico: Condiciones de reproducción social Acumulación recursos económicos	¿cómo era su condición socioeconómica familiar? (familia/ingresos/vivienda) ¿tuvo posibilidades de ahorrar? ¿ tuvo posibilidades de comprar algún bien para el trabajo o familia? ¿tuvo indemnizaciones por despidos, bonos extraordinarios, etc?
Práctica Empresarial	Características	Producto Mercado Tamaño y tipo rels. lab Ventas mensuales Salario, personal y trabajadores	¿Cuál es su producto, servicio ofrecido o qué comercializa? ¿Dónde se ubica? ¿Cuál es u mercado (local o más amplio)? ¿Cuántas personas trabajan? ¿son familiares (núcleo o parientes)? ¿son remunerados? ¿Cuáles son sus ventas mensuales? ¿genera utilidades? ¿Cuánto? ¿usted se destina un salario? ¿o percibe utilidades? ¿Cuánto es el sueldo de sus trabajadores?
		Desarrollo de la actividad Complementariedad otras actividades	¿Como ha sido su historia como trabajador independiente o ME?¿cómo calificaría esta experiencia (mejora, empeoramiento)? ¿Cómo calificaría su actual actividad? ¿Por qué? ¿ha tenido alternancia y/o complementariedad con trabajo dependiente o con otras actividades independiente?
	Gestión de recursos	Capital económico	¿Cómo era su condición socioeconómica al iniciar la actividad? ¿Con qué herramientas y/o materiales comenzó la actividad? ¿Realizó alguna inversión al inicio de la actividad? ¿con que fuentes? ¿cómo se insertó en el mercado?
		Capital relacional	¿la inició sólo, con socios, familia? ¿tenía conocidos en la actividad? ¿le ha servido algún contacto?
		Capital cultural (formación, cultura originaria, información y tecnología)	¿Qué experiencia o formación tenía en el área? ¿reconoce algún elementos culturales que haya incidido en su actividad? ¿con que información ha contado? ¿Cómo lo ha logrado? ¿Qué recurso ha sido más importante? ¿Cuenta con un plan? ¿En qué consiste?
		Capital simbólico (representación de su actividad hacia otros).	¿qué referente tuvo para iniciar la actividad (familia, conocidos, mercado, programa fomento,)?¿de dónde sacó la idea? ¿cómo se dio a conocer? ¿cómo lo ven los demás?

	Gestión del Riesgo	Relación con entorno del negocio	¿Qué que depende el desarrollo de su actividad? (Condiciones personales, sociales, de mercado) ¿Qué condiciones cree tiene para hacerlo y cuales no?
		Visión oportunidades	¿Cómo ve las condiciones del mercado?
		Reacción ante problemas	¿Cuáles son los principales problemas que enfrenta? ¿Han sido un obstáculo? ¿Ha sido capaz de preverlos? ¿Los ha enfrentado? ¿Por qué? ¿Cómo? ¿Qué tiene que ganar o perder al enfrentarlos?
	Gestión Excedente	Generación excedentes Destino excedentes	¿Es capaz de generar ventas por sobre los costos (utilidad)? ¿Cuál es el destino de esta diferencia (Consumo, inversión, ahorro)? ¿Cuál es el objetivo de su actividad/ negocio?
Representaciones	Valoración Integración		¿Cómo valora su relación con la sociedad (urbana, otros indígenas, vecinos, general)?
	Valoración del Trabajo		¿Qué significado tiene el trabajo en su vida? ¿Qué significado ha tenido el dependiente y el independiente? ¿cuál cree que es el sentido que tiene para la sociedad? ¿Cuál es el sentido que tiene su trabajo o actividad económica para la sociedad? ¿Qué sentido ha tenido para usted su trayectoria laboral y cómo la calificaría (bueno, malo, de menos a más)?
	Valoración Actividad Independiente		¿cuál fue su motivación para iniciar la actual actividad independiente? ¿Cómo se reconoce a sí mismo en relación a su actividad? ¿qué sentido tiene en su vida la actividad independiente?
	Orientación del Negocio		¿Cuál considera usted el objetivo central de su actividad/ negocio?
	Expectativas		¿Cuáles son sus expectativas con su actividad actual? ¿En términos laborales, productivos, de realización personal, familiares, sociales, etc.? (Tránsito exclusión-inclusión/Desarrollo empresarial)

2. Vaciado por Categoría de Análisis

2.1. Análisis Inductivo de Casos por Lógicas de Acción

Casos	G. Poza	S. Silva	P. Aillapan	E. Paillalef	N. Colipi	A. Curihuinca	I. Valle	F. Curinao
Prácticas	<p>Orientación Crecimiento empresa</p> <p>Anticipación Inversión D. a delegar Arriesga con créditos</p> <p>Orientación Mc Final-Directo e Indirecto</p>	<p>Orientación Crecimiento empresa</p> <p>Ahorro D. ayudar-servicio D. asociativa Solución problemas No D. a delegar No Cobra</p> <p>Orientación Mc-Empresas</p>	<p>Orientación Reproducción Oficio</p> <p>Previsora Innovadora Producción contrapedido Perseverante D. Aprender D. a delegar</p> <p>Orientación Mc Empresa y Finales (comp)</p>	<p>Orientación Reproducción Personal-Familiar</p> <p>Legalista D. Asociativa D. Riesgo Inversión No excedente Alta delegación, falta dedicación</p> <p>Orientación Mc Final-Directo</p>	<p>Orientación Reproducción Personal</p> <p>No Ahorro (único ahorro para vivienda) Reactiva Servicios Contrapedido</p> <p>Orientación Mc Final-Directo</p>	<p>Orientación Crecimiento Oficio</p> <p>Diversificación Ahorro Inversión Contrapedido Delegación Control proceso Organización SolucionProblema Reestructuración Orientación Mc Final y Empresas</p>	<p>Orientación Crecimiento Familiar</p> <p>Ahorro Sacrificio Capitalización Proyección (sacrificio pte. retribución futura) No D. Riesgo crediticio Orientación Mc Empresas</p>	<p>Orientación Reproducción Familiar</p> <p>Riesgo crédito, oficio, asumir responsabilidad Dedicación Responsabilidad Sacrificio Pago sueldo No Innovador Reconversión Orientación Mc Empresas</p>
Representación:	<p>Trabajo: superación familiar TIndep: posibilidad de dar empleo y "roce clientes"</p>	<p>Trabajo: medio subsistencia, desarrollo pers. TDep: Ayudo a desarrollarse fundamental TIndep: depende de propia</p>	<p>Trabajo: dónde despliega su creatividad TDep: entrega todo su conocimiento a otros TIndep: Hacer lo propio Mayor</p>	<p>Trabajo: T Dep: garantía hoy precarizado T Indep: respaldo para vejez</p>	<p>Trabajo: subsistencia y "tener lo propio"</p>	<p>Trabajo: Aprendizaje y desarrollo personal T Dep: Aprendizaje T Indep: logros con propios medios</p>	<p>Trabajo: Tener dinero, surgir, mejor estándar a hijos T. Indep: independencia econ. de marido e inversión familiar a futuro (conciliación</p>	<p>Trabajo: Dignifica, enseña y honra T Dep: esp. A trato da mayor libertad T. Indep: Satisfacción por ver resultado</p>

	<p>Autopercepción: dueño empresa</p> <p>Reconocimiento Social: Dar trabajo</p> <p>Expectativa: viajar/conocer y mejor vida para sus hijos</p>	<p>organización</p> <p>Autopercepción: empresaria contable</p> <p>Reconocimiento social: tensión rol mujer y profesional</p> <p>Expectativas: desarrollo proyecto expo mapuche</p>	<p>compromiso</p> <p>Autopercepción: independiente</p> <p>Reconocimiento social: Tener propio taller</p> <p>Expectativas: haber tenido su propio taller más grande, pero actual% que su hijo esté bien (Sur)</p>	<p>Autopercepción: Trabajador, tensión con ser patrón, no saca ganancias</p> <p>Reconocimiento social: por participación en organizaciones</p> <p>Expectativas: Alternativa laboral al término de trabajo como panificador</p>	<p>Autopercepción: hace las cosas no es de salir</p> <p>Reconocimiento social: buen trabajo y tener sus maquinas</p> <p>Expectativas: Miles de expectativas que no se han ido realizando. Esta mejor que antes</p>	<p>Autopercepción: "Buen maestro"</p> <p>Reconocimiento social: buen trabajo y dedicación familiar (casa es expresión de integración de ambos)</p> <p>Expectativas: Dedicarse a actividades/trabajos con contenido artístico</p>	<p>indep. pers. y bienestar familiar)</p> <p>Autopercepción: No como empresaria, se ve muy chica</p> <p>Reconocimiento social: por tener propio taller</p> <p>Expectativas: Proyección familiar y seguridad ingreso personal</p>	<p>de su trabajo "bien armadito"</p> <p>Autopercepción: Trabajador Artesanal (no le gusta micro-empresario)</p> <p>Reconocimiento social: calidad del trabajo participación en organizaciones</p> <p>Expectativas: Cambio de rubro por crisis del mercado de producción artesanal</p>
Trayectoria	Trayectoria social-laboral ascendente	Trayectoria social-laboral ascendente	Trayectoria social ascend. laboral descend. (limitación familiar)	Trayectoria social: estanca laboral: ascendente y afectada por crisis del sector actualmente descendiente.	Trayectoria social: estanca laboral: estanca	Trayectoria social-laboral ascendente	Trayectoria social-laboral ascendente	Trayectoria social: ascendente estancada actualmente Laboral descend.

2.2. Análisis Captales

Casos	G. Poza	S. Silva	P. Aillapan	E. Paillalef	N. Colipi	A.Curihuinca	I.Valle	F. Curinao
Económico	<p>Inversión industrializa trabajo, abarata costos antes externalizados</p> <p>Capitalización: contar con stock e importación directa</p> <p>Uso Franquicia tributaria</p> <p>Comercial: Locales Comerciales</p> <p>Financiero: créditos y CONADI.</p>	<p>Incapaz de capitalizar por inestabilidad ingresos unidad familiar</p> <p>Financiero: Sustancial CONADI</p> <p>Comercial: limitado por educación y personal</p>	<p>Inversión: ahorro, credito, conadi .Problema</p> <p>Capital de trabajo</p> <p>Comercial: contactos trabs. anteriores, municipio, organizaciones, CONADI.</p> <p>Competencia sector</p>	<p>Precariedad laboral por reforma laboral, desregulación y competencia</p> <p>Financiero: peso a peso, créditos, CONADI</p> <p>Competencia limita ganancia negocio</p>	<p>Ingresos bajos sin posibilidad de ahorro</p> <p>Maquinaria la compro con su trabajo (Usada) CONADI</p> <p>Problema de capital de trabajo</p> <p>Comercial: dep red de clientas</p>	<p>Subempleo en dependiente, inicia comercio</p> <p>Financiero: indemnización, capitalización kiosko-taxi, prestamo padre</p> <p>Inversión K físico abarata costos external</p> <p>Comercial: publicidad para altos ingresos y redes empresa</p>	<p>Casa propia que arrienda vive en mas grande donde tiene taller</p> <p>Ahorros por prestación servicios previo</p> <p>Comercial: contactos hija</p> <p>Con empresas sector y regiones</p> <p>Producción y retail</p> <p>Externaliza o emplea a trato</p>	<p>Trabaja a trato en talleres y gran empresa</p> <p>Instala pequeño taller</p> <p>Prestamos informales</p> <p>Comercial: tienda a tienda, y conocidos</p> <p>Contrató en mejor momento 4 o 5 pers.</p> <p>CONADI coincidio con c/negocio a la baja</p> <p>Baja demanda</p>

Cultural	Sin educ superior Oficio Artesanal Complementación oficios Hnos. Información CONADI por familiares "Apertura de mundo"	Secretariado Adm. Liceo Tec Contabilidad Formación en trabajo: Contabi lidad básica Posiciones directivas Sist. computacionls Falta educación sup por acceso a clients	4° medio Corte y confección Formación en trabajo: 30 años en gran empresa Cultura mapuche pa confeccionar trajes típicos Siente falta ed sup	Básica incomp Servicio Militar Trabajo en panadería daba oportu- nidad aprender Oficio Activ Dirigencial da ideas y cono- cimiento Conoc negocio es practica	Rol género: acargo familia Falta educación en no ver y aprovechar ops C y confección compenzar Ed ½ Por falta Co desaprovecho CONADI	Tecnico Textil Liceo; Estudios Univ limitados por \$ fliar Titulo técnico INACAP Más importante es aprendizaje en TDep como jefe y en productos elite	Moda en liceo técnico "buena educación púb"	Aprender oficio manual Oficio en Taller En familias mapuches el que no trabaja no come Actualmente termina educ media
Relacional	Determinante Trabajo con hermanos Arraigo en barrio repta reconocimi- ento y seguridad Con instituciones públicas Confianza: hnos- clientes-trabjador	Confianza: se basa en fuertes relaciones in- terpersonales: Jefe le permiti- ó estudiar, Compañero U socio, Participa ba en organi- zación mapu- che de fomento Sociedad: le permite eco- nomía de esca- la y mejor ca- pital simbólico	Por trabajo en gran empresa conoce clientes Participa en diversas organizaciones y mantiene rels con instituciones públicas	Trabajo en panaderia ofrece carrera laboral Activ. sindicato amplia sus relaciones Participacion en orgs mapuches por derechos Tb en comisión política de ma- puches urbanos	Vínculos con familia y amiga fundamental pa mejor gestión recursos domésticos	El trabajo no le da tiempo para participar en orgs. Mantiene un contacto del trab dep quien le da pegas con empresas Incredulo respecto a apoyo externo	Participado en organizaciones Trabaja con su hija, que tenia relaciones con empresas No participa por tiempo y presencia que debe dedicar a trabajo (pedidos llegan al hogar)	Crece solo Relaciones de amistad y barrio le sirven para el trabajo 1os Trabajos a trato, expe- riencia de vendedor Recibe mas apoyo de no- mapuches, En relaciones comerciales no hace dife- rencia por raza

Simbólico	Auto imagen empresario Reconocimiento banco como pequeños empresarios Reptación social rol social empresario	Espiritualidad étnica para sortear dificultades Confianza en si misma Conocimiento y reconocimiento de buen trabajo Obstáculo: empresas confían en mayores	Entrego todo su conocimiento en el trabajo Reconocimiento social de su calidad y diseño Problemas de salud de su hijo la imposibilitan dedicarse 100%	Valoración sindicato por oficio y derechos Negocio: ayuda a salir adelante Se dedicaría si diera + ingresos No le ha permitido mejorar su situación	Inicio ME con CONADI Siempre quiso tener algo propio Se proyecto con mayores estudios pero rol familiar la limitó Cree que mapuches están limitados para estudiar No se proyecta más allá de sus posibilidades	Buena imagen de si, eso se proyecta en el trabajo Trabaja con gente q valora su trabajo Tranquilo con lo que ha logrado Valora orden, conciliar familia y trabajo	Discriminación entre mapuche por situación económica Rec. social de su familia por ser microempresaria Acogida por políticas a ME Motivación: ingresos propios No se ve como microempresaria, muy chica	Valora autonomía y libertad Propia organización No le gusta termino <u>Meo</u> , Trabajo artesanal reconocido por calidad, Crisis no por baja valoración sino el crédito de Gran tiendas
-----------	--	---	---	--	--	--	---	--