

**Universidad de Chile  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas  
Escuela de Economía y Administración**

# **Magnitudes y Determinantes de la Informalidad en la Región Metropolitana**

**Seminario para optar al Título de  
Ingeniero Comercial**

**PROFESOR GUIA: José Miguel Benavente**

**INTEGRANTES: Bárbara González Garay  
Lucy Kühn Barrientos**

**SANTIAGO, 2004**

## INDICE

<b>Síntesis</b>	<b>6</b>
<b>1. Introducción al estudio</b>	<b>8</b>
<b>2. Capítulo I: Metodología</b>	<b>12</b>
2.1.- Metodología usada en la investigación	<b>12</b>
<b>3. Capítulo II: Definición de Economía Informal</b>	<b>16</b>
3.1.- Evolución de las interpretaciones sobre informalidad	<b>16</b>
3.2.- Importancia del tema de la ilegalidad en el concepto de informalidad	<b>25</b>
3.3.- Inserción económica del trabajador urbano pobre en la economía informal	<b>28</b>
3.4.- Actividades y ocupaciones en el sector informal	<b>30</b>
3.5.- Definiciones actuales sobre informalidad	<b>34</b>
3.6.- Definición base para el desarrollo de la investigación	<b>36</b>
<b>4. Capítulo III: Economía Informal en Chile</b>	<b>38</b>
4.1.- Origen del Sector Informal en Chile	<b>38</b>
4.2.- Fuentes de información	<b>39</b>
4.2.1.- Encuesta CASEN	<b>39</b>
4.2.2.- Base de datos del SII	<b>40</b>

4.2.3.-Algunos sesgos y consideraciones	41
4.3 Magnitudes de la Informalidad en Chile	43
4.3.1.- Total de empresas informales en Chile	44
4.3.2.- Nivel de Informalidad por región	45
4.3.3.- Informalidad según actividad económica	48
4.3.4.- Cuantificación TCP informales	53
4.3.5.- Desglose de TCP informales por actividad económica	54
4.3.6.- Desglose de TCP informales por región	54
<b>5. Capítulo IV: Determinantes de la Informalidad en Chile</b>	<b>57</b>
5.1.- Descripción del proceso de Formalización	58
5.2.- Definición y descripción de la muestra	60
5.3.- Análisis de Resultados de la Encuesta	64
5.4.- Entrevista en profundidad a los encargados de fomento productivo	80
5.5.- Reflexiones	87
<b>6. Conclusiones y Recomendaciones</b>	<b>93</b>
<b>7. Bibliografía</b>	<b>97</b>
<b>8. Anexos</b>	<b>101</b>

## **AGRADECIMIENTOS**

Al finalizar este trabajo queremos agradecer el apoyo y la confianza que nos dio nuestro profesor guía, José Miguel Benavente, a lo largo de todo este proceso.

Asimismo, agradecemos el respaldo de FOSIS a través de los aportes de Marcelo Moya, que fueron de gran contribución para el desarrollo de nuestra investigación.

Agradecemos también, la disposición y contribución de los encargados de Fomento Productivo de las municipalidades de Cerro Navia, Lo Prado, Pudahuel, Quilicura y Quinta Normal, quienes nos proporcionaron valiosa información y nos facilitaron la realización del trabajo de campo.

En particular, agradecemos a Víctor Tokman por la orientación que nos entregó para la realización de nuestro estudio.

Quiero agradecer a todos los que me han apoyado en este largo camino, que ya está finalizando y que sin lugar a dudas, tuvo tantos tropiezos al principio como logros y éxitos al final.

En especial, quiero agradecer a mis padres que sin su apoyo y confianza, nada de esto hubiese sido posible.

Los quiero mucho.

Bárbara.

Este pequeño logro se lo dedico a las personas que más amo en la vida: mi familia.

A ti papá, gracias por el apoyo y todo lo que me das. A ti mamá, gracias por tu dulzura infinita y por esforzarte por comprender la forma en que veo el mundo.

A mis hermanos, Claudia, Ingrid, Andrea, Reinaldo, Matías, cuando pienso en ustedes, el alma, cada vez que se me empequeñece, se me llena de esperanza.

Gracias por la fuerza, por los consejos, por estar. Gracias por siempre estar.

A todos los que me acompañaron y apoyaron de tantas formas, en especial aquellos con los que de alguna manera soñamos con alcanzar imposibles.

Lucy.

## **SINTESIS**

Dada la gran cantidad de empresas informales que se desarrollan hoy en día en nuestro país, provocando el ejercicio de las actividades económicas bajo una gran irregularidad y precarias condiciones laborales, la siguiente investigación busca identificar este problema que atañe directamente al empleo y al desarrollo económico de Chile.

Se analiza la cuantificación del sector informal y se caracterizan e identifican las principales limitantes que tienen los microempresarios y TCP informales.

En primera instancia, podemos decir que el término informal es un concepto muy relativo y depende de las interpretaciones y políticas que se quieran aplicar al respecto. En términos generales para nuestro país, se tiende a asociar este sector con baja escolaridad, con pobreza y con un difícil acceso a capitales y recursos.

Estas variables, exponen a los individuos a una gran vulnerabilidad y mínimas condiciones de vida, lo cual les limita el desarrollo de sus negocios en los mercados modernos, relegándolos a moverse en un escenario de irregularidad, actuando al margen de las estipulaciones legales existentes, llámense éstas iniciación de actividades, declaración de impuestos y permisos municipales o patentes.

Existen muchos obstáculos que hacen que estos individuos permanezcan en una situación de informalidad, la principal razón que encontramos en el estudio es la falta de recursos para cumplir con las obligaciones que implica mantenerse en la formalidad y que además les limita el acceso a oportunidades.

Las distintas percepciones que se tienen respecto de la formalización, varían principalmente por el nivel de educación y las condiciones de vida en las que estos individuos permanecen, pero en términos generales apreciamos que no existe una fuerte motivación para formalizarse ya que no lo ven como un mecanismo efectivo para crecer.

## **INTRODUCCION AL ESTUDIO**

Con el apoyo de FOSIS y de acuerdo al interés de las investigadoras, este trabajo busca analizar la magnitud y los determinantes de la informalidad en Chile, centrandose los aspectos de cuantificación en las actividades económicas urbanas o no agrícolas. Esta inquietud nace del alto nivel de informalidad que existe en la región metropolitana y de las implicancias sociales y económicas que este problema trae.

El marco cualitativo y de análisis de los determinantes, se desarrolla sobre la situación que viven los microempresarios y Trabajadores por Cuenta Propia (TCP) de la Región Metropolitana, en particular nos enfocamos en el sector Nor-poniente, compuesto por las comunas de Cerro Navia, Lo Prado, Pudahuel, Quilicura y Quinta Normal, donde se observan altos índices de informalidad. Los trabajadores de este sector están insertos en una iniciativa de FOSIS de establecer redes de apoyo entre estas comunas y generar planes de fomento y desarrollo en conjunto, el cual es denominado Plan Integrado Comunal.

Buscamos caracterizar a este tipo de trabajadores, de forma de detectar y comprender cuáles son las razones que los mantienen en un escenario de informalidad, cómo los afecta y si es que efectivamente es esta situación de irregularidad las que les impide crecer y surgir.

Creemos que una de las formas de erradicar la pobreza es generar empleo otorgando oportunidades a los más marginados, para crear sus propias empresas y negocios de una manera sustentable ya que estas personas no cuentan con los recursos y apoyos suficientes para ejercer sus actividades en forma decente.



Considerando la enorme cantidad de individuos<sup>1</sup> que emprenden sus negocios en una situación de precariedad e irregularidad, muchos de los cuales se encuentran insertos en la pobreza, lidiando con condiciones de vida miserables y bajo grandes necesidades económicas, es que nos interesa entender cuál es la situación en la que desarrollan sus empresas, encontrando como factor común una fuerte irregularidad en el ejercicio de sus actividades.

Es aquí donde contextualizamos el concepto de informalidad, en que buscamos responder la pregunta: **¿Cuáles es el tamaño del sector informal en Chile y cuáles son las causas que existen tras la informalidad?**

De forma de comprender la estrecha relación que existe entre pobreza e informalidad, interesa observar cuáles son los factores que les impide surgir, entrar a mercados más modernos y acceder a mayores oportunidades.

Podemos inferir que no es la informalidad la que provoca la pobreza, si no que ésta se manifiesta fuertemente en realidades donde las oportunidades y los recursos son mínimos y las necesidades son múltiples.

Se puede ver que existen iniciativas del gobierno por apoyar a estos emprendedores, pero hay razones que radican importantemente en la cultura de estos individuos que limitan la efectividad de los programas de fomento; son éstas razones las que pretendemos identificar y así, mostrar las reales razones tras esta situación de forma de focalizar de mejor medida las políticas públicas dirigidas a este segmento.

---

<sup>1</sup> Magnitud que calculamos en la primera parte del estudio con el fin de conocer el alcance que tiene el sector informal en la economía.

Ahora, dado el alto nivel de informalidad que existe en la región metropolitana, nuestro objetivo central es poder obtener datos reales y certeros acerca de la informalidad en el país y la región, como también detectar las implicancias económicas y sociales que arrastra este problema y analizar la situación de los individuos que se encuentran en ella.

Se tratará de conocer la percepción de los microempresarios y TCP, por los diferentes trámites que deben pasar para pertenecer al sector formal y la motivación que tiene por incorporarse en ella. Esto tiene como propósito conocer algunas de las barreras que obstaculizan su plena incorporación a la formalización.

En el primer capítulo, explicamos la metodología a desarrollar en la investigación, señalando los mecanismos utilizados para lograr la cuantificación y caracterización del sector, describiendo las fuentes de información requeridas para el análisis.

Como una forma de contextualizar el concepto de informalidad, el siguiente capítulo contiene una exhaustiva revisión teórica de la evolución de la idea de informalidad, desde su origen hasta las actuales definiciones. Asimismo, establecemos la distinción entre ilegalidad en la ejecución de las actividades económicas y la informalidad, la cual se relaciona con una falta de normalización en la iniciación y establecimiento del negocio, pero sin confundir con actos delictivos en su forma de producción. A partir de estos conceptos, desarrollamos una definición de informalidad sobre la cual basaremos el análisis y las consideraciones.

El tercer capítulo señala los orígenes de la informalidad en Chile, para derivar en la descripción de la informalidad en la actualidad.

Esta descripción la desarrollamos mediante la cuantificación de los informales a nivel nacional, realizando desgloses a nivel regional y según actividad económica. Del análisis observamos la composición de los informales y el impacto que presentan sobre los diversos rubros en la economía nacional.

El último capítulo apunta a los determinantes de la situación de informalidad, para lo cual nos basamos en una encuesta efectuada a microempresarios y TCP del sector Nor-poniente de forma de conocer directamente qué perciben como limitantes de la formalización, cuál es la situación en que se encuentran ejerciendo sus actividades y si la formalización es considerada o no como un efectivo mecanismo de apoyo y crecimiento.

Asimismo, entrevistamos a los encargados de fomento productivo de estas comunas, para conocer una visión más general sobre la realidad de estos trabajadores y obtener un punto de vista más objetivo sobre por qué persiste esta condición y si es posible superar la pobreza y mejorar la calidad de vida a través de una mayor y mejor regularización en los procesos productivos.

2.-

## CAPITULO I

### METODOLOGIA

#### **2.1.- Metodología usada en la investigación**

El estudio tiene como punto de partida la definición del sector informal, la cual se interpreta y analiza según la conveniencia de las investigadoras y de FOSIS, y de acuerdo al material dispuesto para ello; es por esto que la metodología a seguir responde exclusivamente a los intereses de la investigación y los objetivos propuestos en primera instancia.

Con relación a la metodología a utilizar, ésta consiste en un análisis comparativo del sector formal e informal de la economía chilena, en términos de las magnitudes que alcanzan tanto a nivel nacional como regional y de las características que podemos rescatar de ambos sectores económicos.

En términos cuantitativos, se obtiene una distinción entre empresas y Trabajadores por Cuenta Propia (TCP), señalando su condición de formalidad o informalidad.

El procedimiento de cuantificación se realiza a partir de dos importantes fuentes de información: la encuesta de caracterización socioeconómica del año 2000 (CASEN) y una base de datos del Servicio de Impuestos Internos (SII) con información recogida de las declaraciones de rentas activas hasta el año 2001.

Los aspectos cuantitativos del estudio se relacionan con datos agregados a nivel nacional y regional. Este análisis consiste en la primera parte del estudio.

La segunda parte comprende la identificación de los determinantes de este sector, para lo cual se utilizó información secundaria, proporcionada por cada municipio sobre la situación de los trabajadores y de las empresas en su comuna. Además, se realizó una investigación exploratoria, a través de una encuesta efectuada a una muestra reducida de este sector, para detectar las razones que existen tras la informalidad y hacer inferencias al respecto.

Lo anterior, responde a una necesidad de enfocar el estudio en aquellas comunas donde se presentan altos índices de informalidad, la cual existe en estrecha relación con la realidad de individuos de escasos recursos y baja escolaridad. Este aspecto es importante de considerar ya que las características de la informalidad están fuertemente asociadas con precarias condiciones de vida.

Ahora, con el fin de respaldar este mismo análisis se llevó a cabo una entrevista en profundidad a los encargados de Fomento Productivos de las municipalidades en cuestión, a través de la cual es posible conocer con mayor detalle las motivaciones, restricciones o limitantes que provocan a los microempresarios y TCP, permanecer en un escenario de informalidad.

Utilizando la encuesta de caracterización socioeconómica, se obtienen a los individuos dueños de empresas o empleadores y trabajadores independientes o por cuenta propia, según definición de la CASEN. A su vez, se seleccionó a estos individuos según su actividad económica.

La selección por rubro implica agrupar las múltiples y diversas actividades económicas en subdivisiones que presenten funciones similares, donde cada subdivisión corresponde a un rubro económico que representa una amplia compilación de las actividades productivas. Este criterio se utiliza con el fin de simplificar la información y poder realizar mejores comparaciones.

Por otro lado, como se definió anteriormente, se excluyeron del análisis a los sectores de agricultura, minería, pesca y otros que no son representativos de las actividades de la región en general y del sector Nor-poniente en particular<sup>2</sup>. Esto implica que cada rubro refleja las actividades más comunes que se relacionan con informalidad, por ejemplo comercio e industria manufacturera.

Los otros rubros considerados son: servicios, construcción y transporte. Es importante destacar que hay muchas actividades menores que están estrechamente relacionadas con informalidad, pero a niveles agregados son difíciles de identificar, por ejemplo los artesanos o los trabajadores de ferias libres. No ocurre lo mismo en el análisis a nivel comunal, donde sí es posible detectarlos y caracterizarlos.

Las clasificaciones recién explicadas se aplicaron a la base de datos del SII, para poder hacer comparaciones entre ambas bases según rubro, a nivel nacional y regional.

Tomando en cuenta las consideraciones señaladas y luego de ordenar y clasificar los datos, se procedió a la suma de los formales (según la base del SII) y a la del total de personas, tanto formales como informales, que se desarrollan como TCP y empresarios (tomando como un todo a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas según encuesta CASEN).

---

<sup>2</sup> Los rubros que se excluyeron del análisis son los siguientes: Servicios como TCP profesionales (jurídicos, financieros, arquitectónicos etc.), Administración pública y defensa, Servicios de saneamiento y similares, Instituciones de asistencia social, Organizaciones religiosas, Servicios sociales y comunales, Bibliotecas, Museos y otros servicios culturales, Servicios domésticos y personales y Organizaciones internacionales y organismos extraterritoriales.

Comparando ambas magnitudes, se obtuvo la cuantificación del total de informales en el país, realizando desgloses a nivel regional.

Con respecto a los determinantes, mediante la información creada y obtenida, se logró detectar las razones que existen tras la informalidad según la situación de los microempresarios y TCP del sector Nor-poniente.

3.-

## CAPITULO II

### DEFINICION DE ECONOMIA INFORMAL

La estructura del sector informal ha sufrido grandes variaciones tanto en términos conceptuales como en aspectos económicos. Este capítulo analiza la evolución de la definición de informalidad, desde principios de los años 70, que es cuando se empezó a estudiar este sector con mayor detención, hasta nuestros días. Comenzamos con una revisión bibliográfica de los diversos enfoques sobre informalidad, deteniéndonos en la distinción conceptual entre informalidad e ilegalidad y establecemos la estrecha relación que existe entre pobreza e informalidad.

A continuación, describimos las actividades y los actores que se desarrollan en la informalidad, para luego obtener una definición de informalidad sobre la cual se sustenta toda la investigación.

#### **3.1.- Evolución de las interpretaciones sobre informalidad**

El concepto de sector informal (también denominado “sector no estructurado”) se introdujo en el informe de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y se utilizó por primera vez en los informes sobre Ghana y Kenia elaborados en el marco del Programa Mundial del Empleo en 1972<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Inspirado, en un artículo previo de Hart, 1970



Una de las conclusiones principales a la que se llegó en estos informes fue que el problema social más importante en países tales como Ghana y Kenya no era el desempleo, sino la existencia de un gran número de individuos que estando ocupados, reciben un ingreso insuficiente y que se afanan por producir bienes y servicios sin que sus actividades estén reconocidas, registradas o protegidas por las autoridades públicas.

Los denominados “trabajadores pobres” (*working poors*) desarrollan actividades de baja productividad, pero que resultan funcionales al resto de la economía. La visibilidad de estas actividades y su concentración en las zonas urbanas permitió su identificación, pero su conceptualización se efectuó por oposición a lo formal o por la exclusión de los mercados y de los recursos productivos. De todas maneras, esta aproximación operativa resulta insuficiente para orientar una estrategia global hacia el sector informal.

A partir del mencionado informe, ha proliferado en América Latina una serie de contribuciones que tienden a visualizar la informalidad desde una doble perspectiva<sup>4</sup>.

La primera se ubica en la lógica de la **sobrevivencia**, donde el sector informal es el resultado de la presión del excedente de mano de obra por empleo, cuando los buenos trabajos, generalmente en los sectores modernos, son insuficientes.

Esta ha sido la historia en América Latina y, en general, en los países en desarrollo, donde los seguros de desempleo no abundan, o cuando los hay resultan insuficientes, la gente busca sus propias soluciones produciendo o vendiendo algo que les permita obtener algún ingreso para sobrevivir.

---

<sup>4</sup> Tokman, 1995

Una segunda lógica, de desarrollo más reciente que la anterior, es la de **descentralización productiva**<sup>5</sup>. Ella se asocia a la globalización y a los cambios que ocurren en la división internacional del trabajo. Este contexto requiere de una adaptación de las empresas modernas para enfrentar una demanda más inestable y, por ende, de la introducción de sistemas de producción que resulten a la vez más flexibles y eficientes.

Para ello, se recurre a descentralizar los procesos de producción y de trabajo, lo que permite reducir los costos de producción y principalmente los laborales, además que facilita el traslado de las fluctuaciones de la demanda hacia el exterior de la empresa.

La descentralización se asocia a la subcontratación de productos y de mano de obra, promovida recientemente por reformas laborales en algunos países, o producida de manera espontánea porque genera mayores posibilidades de evasión de las obligaciones laborales.

El principal argumento del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) acerca del origen del sector, fue el excedente de mano de obra, en su mayoría individuos que emigraban desde zonas rurales a urbanas y que no han podido encontrar trabajo en sectores modernos.

Se caracterizan por su falta de capital físico y humano. Esto determina el tipo de actividad que pueden realizar, por lo que su requisito más importante es la facilidad de entrada al sector, la que a su vez determina las características con respecto a la organización de la producción y la inserción en el mercado. Mientras mayor sea el excedente de mano de obra, dada la restricción del mercado, menor será el ingreso percibido por cada persona que trabaje en el sector<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Portes, Castells y Benton, 1989

<sup>6</sup> PREALC, 1981

Souza (1980) profundizó el concepto de organización de la producción para buscar diferencias entre el sector formal e informal, llegando a la conclusión de que había distintas relaciones de producción dentro de la empresa y que el objetivo no era maximizar la tasa de utilidad, contrariamente al caso de las empresas capitalistas.

Es decir, el objetivo del empresario informal es maximizar el ingreso total, en vez de aspirar a la tasa de utilidad como la que se define en términos capitalistas.

Portes (1983) y otros autores también analizan el concepto de formas de producción y consideran las unidades informales como **proveedoras de mano de obra asalariada encubierta para las grandes empresas modernas**. Se conciben como organizaciones en las que prevalecen los vínculos de subcontratación y donde las relaciones de producción no son contractuales y generalmente están al margen de los reglamentos del Estado.

Aunque existe cierto grado de consenso sobre la concepción del sector informal como resultado del excedente de mano de obra que no pudo ser absorbido por las actividades modernas, todavía prevalecen distintos enfoques en cuanto a la naturaleza de las interrelaciones de los sectores.

En este sentido, según el PREALC, las actividades informales sólo pueden ocupar el espacio del mercado dejado por el sector moderno y sobreviven mientras dicho espacio no sea destruido, incluso pueden expandirse si se crean nuevos espacios. Es decir, hay una subordinación de las actividades informales con respecto a las empresas modernas y su dependencia significa que no pueden determinar ni los precios ni la producción, puesto que operan en mercados residuales.

Por otro lado, si se considera la forma de organización como la variable principal para definir una actividad informal, se debe establecer una diferencia entre las unidades que usan mano de obra adicional (ya sea pagada o no) y aquellas que constituyen actividades realizadas por una sola persona. Además, aunque en promedio el capital es escaso, no se distribuye equitativamente entre todas las actividades informales.

En algunas actividades, como por ejemplo los vendedores callejeros, se requiere escaso o ningún capital y en otras, como los taxistas o pequeños talleres, se emplea mayor capital. Por lo tanto, el ingreso proveniente de las actividades informales está restringido en algunas oportunidades a la remuneración del trabajo, en tanto que en otras también incluye retribución del capital.

Las características del sector informal se refieren al pequeño tamaño, al uso de tecnologías simples, al escaso requerimiento de capital por persona ocupada y a la discontinuidad que existe entre micro y grandes empresas en cuanto a los requerimientos de capital, lo que dificulta su evolución.

Existe, además, una escasa división en la propiedad de los medios de producción y la mano de obra asalariada bajo contrato constituye la excepción. Las diferentes formas de inserción productiva definen, a su vez, un conjunto heterogéneo que requiere de tratamientos diferenciales de políticas.

En los textos de la OIT<sup>7</sup>, para designar al sector informal se suele utilizar sobre todo la expresión “sector no estructurado”, pero ambos conceptos hacen referencia a una multitud de características que son específicas del sector urbano no moderno de las economías en desarrollo.

---

<sup>7</sup> El sector informal: Quince años después. PREALC, 1987

En la reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo (1991)<sup>8</sup> el Director General presentó la memoria “El dilema del sector no estructurado”, la expresión hace referencia a:

“...las muy pequeñas unidades de producción y distribución de bienes y servicios, situadas en las zonas urbanas de los países en desarrollo; dichas unidades pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores por cuenta propia que a veces emplean a miembros de la familia o a algunos asalariados o aprendices...

...esas unidades disponen de muy poco o ningún capital; utilizan técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, por lo que su productividad es reducida; quienes trabajan en ellas suelen obtener ingresos muy bajos e irregulares y su empleo es sumamente inestable...

...las unidades antedichas, forman un sector no estructurado porque casi nunca están declaradas ni figuran en las estadísticas oficiales; suelen tener poco o ningún acceso a los mercados organizados, a las instituciones de crédito, a los centros de enseñanza y de formación profesional, y a muchos servicios e instalaciones públicas...

...no están reconocidas, ni apoyadas, ni reglamentadas por el estado y, a menudo, las circunstancias las obligan a funcionar al margen de la ley, e incluso cuando están registradas y observan ciertas disposiciones jurídicas, quedan casi siempre excluidas de la protección social, de la legislación laboral y de otras medidas de protección de los trabajadores...”

---

<sup>8</sup> Memoria del Director General presentada a la 78ª Conferencia Internacional del Trabajo (Ginebra, OIT).

Con fines más estadísticos, la OIT<sup>9</sup> proporcionó un segundo concepto en base a lo recientemente señalado, el sector no estructurado estaría compuesto por:

“...un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o a la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esta actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción...

...las relaciones de empleo –en los casos que exista- se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales...

...las unidades de producción del sector informal presentan los rasgos característicos de las empresas de hogares. El activo fijo y otros valores no pertenecen a la empresa en sí, sino a sus propietarios. En muchos casos, es imposible distinguir claramente entre la parte de los gastos asignable a las actividades de producción de la empresa y la que corresponde simplemente a los gastos normales del hogar...

...las actividades realizadas por las unidades de producción del sector informal no se realizan con la intención de eludir el pago de impuestos o de contribuciones a la seguridad social, ni de infringir la legislación laboral y otras disposiciones legales o ciertas normas y procedimientos administrativos...

...por ende, el concepto de actividades del sector informal debería diferenciarse del concepto de actividades ocultas o del de economía subterránea...”

---

<sup>9</sup> OIT 1993

La idea global de trabajar con la unidad de producción como unidad de análisis implica hacerlo desde la perspectiva del mercado de productos. Se considera a los trabajadores independientes no como personas, sino como actividades capaces de producir bienes y/o servicios para el mercado. De ello se desprende que el análisis de la forma de producción se refiere principalmente al problema de acceso a los factores complementarios distintos del trabajo, en especial el capital.

Una última característica que adquirió importancia creciente en los análisis más recientes es la operación fuera del marco legal e institucional prevaleciente<sup>10</sup>. Se debate, sin embargo, en qué medida este tipo de operación es una causa o una consecuencia derivada de la actividad informal.

Hoy se acepta mejor una definición del sector informal o no estructurado, donde se excluyen actividades más propias de la economía sumergida, subterránea o negra, que muchas veces roza lo delictivo, por la que circulan capitales importantes y difiere en mucho del sector informal.

Como parte de la revisión de la evolución del concepto de informalidad, es importante destacar la relevancia que tiene la tenencia de capital en el sector informal. Al respecto de este punto, las investigaciones desarrolladas entorno al sector informal urbano toman al menos tres interpretaciones posibles.

A grosso modo, la primera dice que se trata de unidades productivas pobres en capital, que presentan baja productividad del trabajo y, en consecuencia, se relacionan con trabajadores que suelen ser pobres.

---

<sup>10</sup> De Soto, 1986

La segunda interpretación apunta a que estas unidades productivas no están debidamente registradas, es decir que pertenecen a la economía subterránea y, por lo tanto, no cumplen con muchas de las normas aplicables a este tipo de actividad. Por último, la tercera se centra en el pequeño tamaño de las unidades productivas medido por el nivel de empleo.

La importancia del papel que juega la tenencia o no de capital se manifiesta en dos diferentes planos. Uno es de definición, por cuanto de la escasez de capital emanan muchas de las características del empleo informal, con las que a menudo se le describe. En efecto, se dice que el empleo informal se caracteriza por la facilidad de entrada: naturalmente, en áreas donde el capital es escaso per se, como son por definición las subdesarrolladas, la tenencia de capital constituye la más efectiva barrera contra la competencia; barrera que no disponen los productores informales.

Del mismo modo, se suele destacar el uso de tecnologías antiguas y de origen nacional: por sí sola la escasez de capital basta para explicar por qué los productores del sector informal urbano no importan los equipos productivos que incorporan las tecnologías de punta.

También, se señala que en el sector priman las empresas pequeñas, para lo cual sólo es necesario tener escaso capital a la hora de iniciar la actividad.

Además, se afirma que el sector emplea a los trabajadores de menor calificación, para lo cual es condición suficiente la incapacidad de disponer de capital de giro necesario para contratar el máximo talento disponible. A ello, se añade que el sector informal vende únicamente en el mercado local, lo cual es derivado de la ausencia de los recursos necesarios para hacer estudios de mercado y generar los contactos comerciales necesarios para exportar.

En otras palabras, **de la escasez de capital fluyen todas las características que usualmente describen al sector informal urbano.**



En segundo plano, la importancia de la tenencia de capital viene dado por los diferenciales de ingreso. En efecto, las características de las unidades en que se insertan distintos trabajadores, pasan a ser consideradas de importancia primordial para determinar su suerte en ese mercado.

### **3.2.- Importancia del tema de la ilegalidad dentro del concepto de informalidad**

En numerosas ocasiones se ha intentado usar el criterio de legalidad versus ilegalidad para definir al sector informal urbano. Este tipo de enfoque reconoce dos vertientes analíticas.

La primera, entiende al sector informal urbano como un conjunto de unidades productivas que están al margen de las reglas establecidas por el gobierno y se preocupa especialmente de él debido a la progresiva flexibilización de los mercados laborales en el marco de los modernos procesos de globalización económica<sup>11</sup>.

La segunda vertiente se asocia a De Soto (1986), la cual afirma que el sector informal urbano existe por el exceso de reglamentaciones y usa el argumento para abogar por una desregulación total que conduzca una nueva instancia del capitalismo de pequeñas unidades como receta para acelerar el desarrollo. Ambos enfoques tienen en común la visión de la ilegalidad como elemento definitorio de la informalidad.

---

<sup>11</sup> Portes, Castells y Benton, 1989.

Ahora, si ser legal significa cumplir con todos los requerimientos vigentes y ser ilegal es lo contrario, es preciso analizar si el sector informal opera al margen de la legalidad, por lo cual se deben diferenciar al menos dos etapas.

Una de ellas es el reconocimiento legal, que permite a cualquier negocio, empresa o individuo convertirse en parte integral de la economía regulada, lo que a menudo implica registrarse en los organismos locales y nacionales.

La otra etapa, es respetar la legalidad durante la operación de la actividad comercial.

Según los sistemas prevalecientes se pueden distinguir tres tipos de legalidad. El primero se refiere al **reconocimiento como actividad comercial**, lo que generalmente obliga un registro y a veces inspecciones sanitarias y de seguridad.

La segunda, se relaciona con los impuestos e implica **registrarse para ser identificado como contribuyente potencial**, pero también genera un compromiso permanente de pagar diferentes impuestos según cada legislación.

Finalmente, el tercer aspecto de la legalidad se refiere a **asuntos laborales** y abarca desde registrarse como empleador y celebrar contratos con los empleados hasta asegurar beneficios no salariales, como por ejemplo vacaciones anuales, horarios de trabajo y aportes al seguro social.

El principal supuesto derivado del análisis conceptual sugiere que las actividades informales se realizan ilegalmente, al contrario de las empresas formales. En su versión extrema ello debería implicar unidades económicas subterráneas, pero la realidad podría ser otra. Los casos extremos de ilegalidad no constituyen la mayoría, pues las situaciones prevalecientes generalmente se encuentran en una zona intermedia.

En efecto como se comprueba en Tokman (1990), la enorme mayoría de las unidades productivas, tanto formales como informales, se caracterizan por que cumplen relativa o parcialmente con las normas.

El análisis empírico de países latinoamericanos revela que el cumplimiento o no de las reglas no constituye un elemento que permita clasificarlas nítidamente en dos grupos, porque lo más frecuente es encontrar situaciones “grises”.

El panorama prevaleciente en la informalidad es un área intermedia: se cumple con ciertos requisitos de registro, pero no se pagan los impuestos; se observa parte de las regulaciones laborales, pero no todas.

Tal situación es extensiva a las actividades modernas, particularmente en países con escasa disciplina fiscal y reducida capacidad de fiscalización; obviamente en ellas la ilegalidad absoluta es casi inexistente, pero la legalidad parcial también es significativa.

Asimismo, y en una visión más positiva, la exclusión se asocia con su falta de acceso a las políticas de fomento y, en particular, al crédito, la capacitación y los mercados. Esta aproximación al sector informal enfatiza su ilegalidad como característica primordial y tiende a visualizarlo como un conjunto de actividades encubiertas o sumergidas de la economía.

En sus estudios, Tokman<sup>12</sup> hace alusión a la existencia de áreas grises, tanto en el sector formal como en el informal, lo que provoca que éste sector se desarrolle en un contexto subterráneo de producción.

Por mucho que el criterio de la legalidad no sirva como definición, su utilidad para efectos de analizar el mercado laboral es indiscutible en cuanto existe una fuerte asociación entre informalidad e ilegalidad en materias laborales.

---

<sup>12</sup> Más allá de la Regulación. Tokman. De la informalidad a la modernidad. Tokman.

En otras palabras, en el sector informal urbano hay un enorme campo para la acción en materia de legislación laboral y su aplicabilidad, entendida esta última como aquella que no fuerce la desaparición de la microempresa ante una eventualmente mayor carga de costos laborales, y teniendo siempre en cuenta la diferencia de informalidad y delincuencia, que en el caso de las empresas del sector moderno las que perfectamente podrían pagar los impuestos, cargas sociales y otros que supone la ley, eligen no hacerlo para incrementar utilidades.

Una vez más, la tenencia o ausencia de capital pone la línea divisoria entre los que no pagan porque son pobres y no pueden, y los que no pagan y podrían hacerlo.

### **3.3.- Inserción Económica del Trabajador Urbano Pobre en la Economía Informal.**

Las personas de áreas urbanas que obtienen ingresos muy bajos, constituyen una parte importante de la fuerza laboral en Chile, sin embargo, la asociación entre pobreza urbana y desempleo abierto puede constituir un error.

Sólo una pequeña parte de los pobres urbanos cae en esta categoría, en tanto que un gran porcentaje de ellos se encuentra subempleado<sup>13</sup>. Además, gran parte de los abiertamente desempleados no son jefes de hogar (en la mayoría de los casos corresponden a esposas y jóvenes).

La situación normal para el resto es estar trabajando, sin embargo el principal problema para ellos reside no tanto en el hecho de no tener ocupación, sino más bien en que estas ocupaciones generan ingresos muy bajos.

---

<sup>13</sup> PREALC, 1978

Los pobres del sector urbano constituyen una proporción significativa de la fuerza de trabajo ocupada, en la generalidad de las actividades no rurales, concentrándose, sin embargo, en servicios personales y comercio. En su mayor parte, son trabajadores por cuenta propia o están empleados en unidades muy pequeñas que se caracterizan por un escaso uso de capital, bajo nivel de organización y reducido tamaño; en otras palabras, tienden a concentrarse en lo que se denomina “sector informal”.

Por otra parte, el hecho de que estén ocupados en actividades informales, implica que su ingreso es inferior al que podrían recibir si existieran trabajos disponibles en otros sectores pertenecientes a la economía formal.

Es por lo anterior que un tema de interés para casi todos los gobiernos, es enfocarse en estos centros urbanos pobres que desarrollan actividades económicas marginales y conocer los factores que determinan su existencia; uno de éstos es crear o usar, como principal método de subsistencia, trabajos menores que se desarrollan en un escenario de informalidad.

La conexión, por lo tanto, entre sector informal y pobreza, más que directa es derivada, ya que en muchos casos el carecer de capital físico y/o humano, son características propias de la fuerza de trabajo pobre y también es una consecuencia de no poder insertarse en el sector moderno o formal.

### 3.4.- Actividades y ocupaciones en el sector informal

El sector informal es heterogéneo en lo que se refiere a actividades y actores. Entre los sectores de la economía en los que participan empresarios del sector informal figura el comercio, la agricultura, la construcción, la industria manufacturera, el transporte y los servicios, es decir, prácticamente todos los sectores.

También en este sector se pueden encontrar prácticamente todos los oficios y demás ocupaciones, por ejemplo desde peluqueros a comerciantes del carbón.

No obstante lo anterior, la clasificación de los trabajadores del sector informal no refleja adecuadamente la complejidad del sector.

En el mundo real, no existen límites claramente definidos entre los segmentos y existe una movilidad constante de trabajadores entre las diferentes categorías de empleo e incluso entre las ocupaciones; dependiendo del año, la situación económica y las exigencias de sus estrategias de supervivencia.

Por ejemplo, es usual que una trabajadora asalariada abandone la microempresa que la emplea para establecer un negocio, convirtiéndose así en una trabajadora independiente o incluso en una microempresaria.

Para efectos analíticos, clasificamos la fuerza de trabajo del sector informal en tres segmentos principales:

- **Propietarios o empleadores de microempresa** que emplean a un número reducido de trabajadores y/o aprendices. Normalmente no constituyen un grupo destinatario de políticas de organización sindical, pero pueden ser un posible interlocutor en las negociaciones ya que participan directa o indirectamente en una relación de empleo con muchos de los trabajadores del sector informal a los que pudieran tratar de representar los sindicatos.

- ***Trabajadores por cuenta propia***, que trabajan solos o con empleados no remunerados. Dentro de esta clasificación podemos subclasificar a los *Trabajadores Independientes*, los cuales crean su propio negocio unipersonal. Trabajan solos o con trabajadores no remunerados, generalmente miembros de la familia y aprendices.

La eficacia de sus actividades a menudo se ve dificultada por la falta de crédito para realizar pequeñas inversiones y de competencias técnicas para llevar a cabo sus actividades, además de la escasez de materias primas y del acceso al abastecimiento de agua y al suministro de electricidad. Por lo general, no pueden permitirse pagar las tasas de las instituciones de formación oficiales, sus lugares de trabajo son a menudo insalubres y peligrosos y, a veces, están situados en zonas poco atractivas para los posibles compradores.

Por otro lado, tenemos a los *Trabajadores Independientes en las zonas rurales* entre los que se encuentran los pequeños propietarios, parceleros y arrendatarios. Esta categoría tiene características similares a las del sector agrícola, en los que se encuentra que el empleo independiente y la precariedad de la mano de obra rural están aumentando cada vez más.

Por último, encontramos a los *Vendedores Ambulantes*, que representan un porcentaje importante de la fuerza de trabajo en el sector informal. Estos vendedores son, sin lugar a dudas, el componente más visible del sector informal y desempeñan una importante función como proveedores de una amplia gama de productos a familias de ingresos medianos o bajos.

- ***Trabajadores dependientes***, ocupados en un empleo a jornada completa o en un empleo ocasional. Abarca a los *Trabajadores Remunerados* en las microempresas, estos a menudo tienen que afrontar condiciones de trabajo duras e inseguras y generalmente no se benefician de muchas de las prestaciones que reciben los trabajadores del sector formal tales como: las pensiones de vejez, el seguro de enfermedad e invalidez, los límites en la jornada normal de trabajo y el pago de horas extraordinarias, entre otras.

Su influencia en las relaciones laborales es limitada o nula, normalmente no están sindicados y sus salarios y condiciones de empleo las determina unilateralmente el propietario de la microempresa. Pueden estar contratados en forma permanente u ocasional. En este último caso, su seguridad de empleo es limitada.

También encontramos en esta clasificación los *Trabajadores no Remunerados*, que son principalmente miembros de familia y aprendices. Las mujeres y los niños representan un importante porcentaje de estos trabajadores. Este tipo de empleo no siempre se tiene en cuenta en las estadísticas y a menudo no es remunerado debido a las tradiciones culturales.

*Los trabajadores empleados como mano de obra subcontratada por el sector informal* están a menudo al final de una cadena invisible de subcontratistas. Además de los problemas a los que tienen que hacer frente los trabajadores remunerados, estas personas trabajan en circunstancias que permiten al empleador evitar la responsabilidad jurídica de controlar las condiciones de trabajo.



Encontramos, asimismo, a los Trabajadores a domicilio que constituyen uno de los grupos más invisibles del sector informal. Sin duda se subestima el número total de trabajadores dentro de este grupo.

Este se refiere al trabajo que una persona realiza, a cambio de una remuneración, en su domicilio o en otros locales que escoja, distintos de los locales de trabajo del empleador, con el fin de elaborar un producto o servicio conforme con las especificaciones del empleador, independiente de quien proporcione el equipo, los materiales u otros elementos utilizados para ello.

En general, los trabajadores a domicilio no están amparados por la legislación nacional del trabajador. La mayor parte de los trabajadores a domicilio trabajan en virtud de acuerdos verbales y, por consiguiente, su situación de empleo dependiente no está registrada y su empleador se oculta tras varios niveles de subcontratistas.

Por último, tenemos a los Trabajadores Domésticos Remunerados que son en su mayoría mujeres. Como los trabajadores a domicilio, pasan desapercibidos y su número se subestima porque las estadísticas nacionales raramente los tienen en cuenta. Sin embargo, se puede decir que estos trabajadores constituyen una gran parte de la fuerza de trabajo femenina en el sector informal en los países en desarrollo. Sus principales problemas son las largas jornadas laborales, los bajos salarios y la amenaza diaria de despido.

### 3.5.- Definiciones actuales sobre informalidad

En la *decimoquinta conferencia internacional de estadísticos del trabajo* (ICLS), concertada bajo el alero institucional de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), celebrada en 1993, se adoptó una definición internacional para fines estadísticos sobre el sector informal. Dentro de esta definición se incluye como informales a **Empresas privadas no institucionalizadas**<sup>14</sup>, las cuales corresponden a unidades de negocio cuyos dueños son individuos u hogares.

Presentan las siguientes características:

- No son constituidas como entidades legales separadas independientemente de sus dueños y éstos no llevan una contabilidad completa disponible que permita una separación financiera de las actividades productivas del negocio y de otro tipo de actividades de sus dueños.
- Este tipo de empresas pertenecen y son operadas por miembros individuales del hogar o por varios miembros del mismo hogar, así como por sociedades y cooperativas no institucionalizadas formadas por miembros de distintos hogares.
- Todos o por lo menos algunos de sus bienes o servicios se producen para la venta o el trueque con la posible inclusión, en la definición de economía informal, de hogares que producen servicios personales o domésticos pagados.

- El tamaño en términos de empleo se encuentra bajo ciertas condiciones que son determinadas según las circunstancias nacionales y/o que no están registradas bajo específicas formas de legislación nacional (tales como decretos comerciales, industriales, impuestos, leyes de seguridad social, permisos y patentes etc.); y/o cuyos trabajadores no están registrados.
- No se incluyen actividades agrícolas o del sector rural.

En base a esta definición, el Grupo Experto Internacional en estadísticas del sector informal “Grupo Delhi”<sup>15</sup> formuló una serie de guías que relacionan el reporte internacional de economía informal y las definiciones de cada nación.

De esta manera, la economía informal implica empresas privadas no institucionalizadas que producen por lo menos algunos de sus bienes o servicios para la venta o el trueque, que tengan menos de cinco trabajadores pagados, que no estén registrados y que pertenezcan a actividades no agrícolas (incluyen actividades profesionales o técnicas y se excluyen los trabajadores empleados domésticos pagados).

---

<sup>14</sup> No institucionalizadas se refiere a no cumplir con la normativa vigente según los organismos legales de cada país.

<sup>15</sup> Los reportes de todas las reuniones del grupo Delhi, se encuentran disponibles en la siguiente página web: [http://mospi.nic.in/infsec\\_000.htm](http://mospi.nic.in/infsec_000.htm).

### 3.6.- Definición base para el desarrollo de la investigación

De acuerdo a la definición anteriormente descrita, la cual es usada internacionalmente por la OIT, y a partir de las definiciones institucionales del Servicio de Impuestos Internos y del Ministerio de Planificación y Cooperación<sup>16</sup>, entenderemos como Economía Informal a los individuos que realicen actividades lucrativas dentro de las siguientes características:

- a) Trabajadores por cuenta propia independientes<sup>17</sup>, entiéndanse éstos como:
- Los "pequeños comerciantes que desarrollan actividades en la vía pública", entendiéndose por tales las personas naturales que presten servicios o venden productos en la vía pública, en forma ambulante o estacionada y directamente al público, sin el respectivo permiso municipal.
  - Los "Suplementeros", entendiéndose por tales los pequeños comerciantes que ejercen la actividad de vender en la vía pública, periódicos, revistas, folletos, fascículos y sus tapas, álbumes de estampas y otros impresos análogos.

Se excluyen a profesionales, definiéndolos aquellos individuos que ejercen actividades u operaciones lucrativas de forma independiente donde predomina el trabajo personal basado en el conocimiento de una ciencia, arte, oficio o técnica, por sobre el empleo de máquinas, herramientas, equipos u otros bienes de capital.

---

<sup>16</sup> [www.sii.cl](http://www.sii.cl) ; [www.mideplan.cl](http://www.mideplan.cl)

<sup>17</sup> Según SII

Se excluyen según oficio, a miembros del clero y asimilados, autores, escultores, músicos y artistas, atletas, deportistas y trabajadores asimilados, empleadas domésticas y mozos de casa particular, guardianes de oficio y Fuerzas Armadas.

b) Microempresas<sup>18</sup>:

Aquellas con un máximo de nueve empleados en los sectores de Industria Manufacturera y de la Construcción, y de cinco empleados en establecimientos de las ramas de Servicios, Transporte, Comercio y Almacenamiento. En ambos casos, se incluye al microempresario. Adicionalmente, el dueño de la empresa (empleador) debe tener, como máximo, educación técnica o universitaria incompleta.

c) Pequeñas, Medianas y Grandes empresas<sup>19</sup>

Se considera dentro del sector informal a las empresas y TCP que no cuenten con Iniciación de Actividades en el SII, clasificando como semiformal a las entidades o individuos que sólo tengan patentes municipales y por consiguiente formal a aquellos que tengan tanto iniciación de actividades como patente municipal, además de contar con la normativa que exija el giro del negocio.

En nuestro estudio excluirémos las ramas de Agricultura, Pesca y Minería, ya que presentan un comportamiento distinto a las actividades urbanas, las cuales son el foco de nuestro interés.

---

<sup>18</sup> Según MIDEPLAN

<sup>19</sup> Estas empresas son consideradas para efectos de la cuantificación de informales a nivel agregado; pero es muy poco probable que una empresa de estos tamaños se presenten en una situación de informalidad.

4.-

### CAPITULO III

#### ECONOMIA INFORMAL EN CHILE

En este capítulo señalaremos los orígenes de la informalidad en Chile, para derivar en la descripción de ésta en la actualidad y según los datos que obtuvimos de dos grandes fuentes secundarias, como son CASEN 2000 y SII 2001.

La descripción se desarrolla mediante la cuantificación de los informales a nivel nacional, realizando desgloses a nivel regional y según actividad económica. Del análisis observaremos la composición de los informales y el impacto que presentan sobre los diversos rubros en la economía nacional.

#### **4.1.- Origen del Sector Informal en Chile**

En Chile, a partir del segundo semestre de 1981, se inició un agudo proceso recesivo, cuyo signo más claro fue la caída de un 20 por ciento del ingreso bruto nacional por habitante en el bienio 1982-1983.

La principal consecuencia de esta profundización de la crisis para los trabajadores ha sido el aumento de la desocupación. En la industria y la construcción, sectores claves de la producción y el empleo, la desocupación ha sido bastante mayor que el promedio. El alto desempleo provocó una generalizada desintegración social, y la preocupación por el empleo tendió a predominar.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Según Roudil, H. 2000. "Los trabajadores y el sector informal de la Economía". Biblioteca OIT 2000.

Como consecuencia de lo mencionado, nace con fuerza el trabajo informal en principio como supervivencia, como por ejemplo: vendedores ambulantes, trabajo a domicilio, niños y mujeres vendedores en la vía pública, las plazas a lo largo de todo Chile se transforman en tiendas donde se vende mercadería asiática de toda índole.

Este proceso se ha acentuado en los últimos años, ya que la informalidad en Chile no es sólo un problema de desocupación laboral, sino de desinformación e incluso temor por parte de microempresarios con baja educación y capital.

Los determinantes de este proceso serán vistos más extensamente en el siguiente capítulo. Por ahora, nos referiremos a las magnitudes del sector informal en Chile, desde el punto de vista de las empresas, según datos del SII y la CASEN.

#### **4.2.- Fuentes de Información.**

Con el objeto de determinar el nivel de informalidad en Chile, se han utilizado dos fuentes principales de información.

##### **4.2.1.- Encuesta de caracterización socioeconómica nacional (CASEN)**

Esta encuesta comprende un conjunto de indicadores básicos a nivel nacional, regional, por zona de residencia, por nivel de ingreso, grupo de edad y sexo, recogiendo información sobre caracterización de los hogares, ingreso, ocupación, aspectos educacionales, de vivienda, de salud y situación con respecto a la línea de pobreza.

Proporciona información acerca de las condiciones socioeconómicas de los diferentes sectores sociales del país, sus carencias más importantes, la dimensión y características de la pobreza, así como la distribución del ingreso de los hogares.

Se ha aplicado desde el año 1985 con una periodicidad de dos años, excepto la del año 1989 que debió realizarse en 1990; y la del 2002 que se realizó el 2003. Las encuestas realizadas hasta la fecha, corresponden a los años 1985, 1987, 1990, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2003.

La Encuesta CASEN tiene en la actualidad representatividad nacional, regional y por zonas (urbano y rural). En el caso de la encuesta aplicada el año 2000, tiene representatividad en 284 comunas del país.

De esta encuesta utilizamos la sección de empleo, donde ocupamos las siguientes variables: Actividad que realiza la empresa, industria o servicio donde desempeña su trabajo principal actual; Ocupación que desempeña en el lugar de trabajo, en esta variable solo se consideró a patrones o empleadores y trabajadores por cuenta propia (TCP); Numero de personas que trabajan actualmente en la empresa o negocio que preside, en esta variable se hace la distinción entre TCP (hasta 9 personas a su cargo, no asalariados) y las demás unidades de negocio.

#### 4.2.2.- Base de datos del SII:

La base de datos proporcionada por el SII comprende a empresas y trabajadores por cuenta propia económicamente activos al año 2001. Las empresas y TCP que se incluyen en esta base presentan renta efectiva y poseen Iniciación de actividades declarando anualmente el impuesto a la renta (Formulario 22).



La información contenida en la base de datos se recoge una vez que la persona o representante legal de la empresa procede a iniciar actividades y se le asigna un RUT al negocio, el cual corresponde al RUT personal de la persona si es TCP o empresa unipersonal, o un RUT comercial para el caso de las empresas y sociedades de más de dos personas.

Las variables relevantes que observamos corresponden a RUT, dirección, región, comuna y código de actividad económica.

#### 4.2.3.- Algunos Sesgos y Consideraciones

Las fuentes de información disponibles sobre las micro y pequeñas empresas son de muy diversa naturaleza. Las fuentes más ricas en datos de las cuales podemos obtener información para analizar el sector informal son el Servicio de Impuestos Internos y la encuesta CASEN, pero éstas contienen información recopilada con otros propósitos y no tienen por objeto principal precisar características o comportamientos relacionados con estas empresas.

Con respecto a la encuesta CASEN, los datos obtenidos son sólidamente representativos de los hogares del país. Sin embargo, su principal debilidad para los estudios sobre micro y pequeñas empresas radica en que no recolecta información sobre las dimensiones y características de éstas. Su principal objetivo es medir condiciones de pobreza y distribución de ingresos y no el estudio de los atributos específicos de las micros y pequeñas empresas.

La base de datos del SII, con la información recogida en las declaraciones de renta, contiene datos proporcionados por los propios empresarios que es validada de distintas formas por el Servicio de Impuestos Internos con el fin de recaudar impuestos de acuerdo a la ley tributaria.

Pero, tiene serias limitaciones que se derivan de su origen totalmente ajeno al propósito de proporcionar información relevante para caracterizar atributos o comportamientos de la microempresa.

El SII tiene codificada la rama de actividad mediante un código de CIIU, el cual no es rigurosamente validado ni chequeado por la institución. Es posible que las empresas mantengan un código, aunque no corresponda estrictamente con la actividad efectivamente realizada.

Esto puede suceder con mayor probabilidad en los pequeños contribuyentes los cuales, por ejemplo, pueden dedicarse a la fabricación y venta de productos, pero solamente inician actividades como artesanos, buscando la manera de evadir el pago del IVA y así ofrecer sus productos a un menor precio.

Para nuestro estudio, el problema no radica en esta irregularidad, si no que puede afectar la clasificación que realizamos sobre las actividades económicas, al sobre dimensionar algunos rubros con respecto a otros.

Otro aspecto que puede limitar la investigación, se relacionan con el hecho de que si bien a partir de las bases de datos podemos diferenciar a los TCP de los microempresarios, en la base del SII puede darse la situación de que una persona natural, es decir un TCP, también forme parte de una sociedad comercial o sea dueño de otra empresa a la vez presentándose como una persona jurídica, ante lo cual estaríamos contabilizando a ese individuo más de una vez. Este tipo de problema puede llevarnos a sobreestimar la cantidad de informales, ya que si corrigiéramos la base de datos, nos encontraríamos con un número de formales menor.

Un tercer factor de relevancia, es la situación que presente el TCP o microempresario ya que existen rubros que tienen un tratamiento especial según la actividad que realicen o el nivel de ventas que alcancen.

Este es el caso de transportistas como taxistas que pueden estar sujetos a rentas presuntas<sup>21</sup>, lo cual provoca que no aparezcan en la base disponible siendo formales. Similar caso sucede con los vendedores ambulantes, artesanos, suplementeros o pequeños talleres los cuales incluso pueden estar exentos del pago de impuestos. Esto provoca que el cálculo de informalidad se encuentre sobreestimado ya que estaríamos excluyendo empresas formales que no podemos contabilizar, aumentando la cantidad de informales.

En términos cuantitativos podemos ver que al cruzar nuestras dos bases (SII y CASEN) existen 6.567 datos perdidos en regiones y rubros no identificables, por lo tanto el total de empresas formales e informales en Chile, no corresponde exactamente a la suma del total de informales y formales en el país.

Es importante tomar en cuenta estos sesgos y consideraciones, ya que hacen más plausible nuestro estudio y considera algunas de las limitantes que se pueden derivar de esta cuantificación.

#### **4.3.- Magnitudes de la informalidad en Chile**

En virtud de las definiciones anteriores, en esta sección veremos una aproximación cuantitativa de las empresas informales en Chile, haciendo un desglose a nivel regional.

Como se mencionó, buscamos cuantificar las empresas que se encuentran en la informalidad, aunque la cifra exacta es una medición sumamente difícil de poder rescatar, debido a la poca disponibilidad de bases de datos y las limitantes que se encuentran en su análisis.

---

<sup>21</sup> Renta presunta, según el código tributario, lo pueden adquirir los pequeños contribuyentes. Estos son: Pequeños mineros artesanales, Pequeños comerciantes vía pública, Suplementeros, Propietario taller artesanal u obrero y Pescadores artesanales.

#### 4.3.1.- Total de empresas informales en Chile

Usando datos oficiales de la CASEN y del SII del año 2000 y 2001 respectivamente, incorporando todos los sesgos y consideraciones señaladas anteriormente, con el fin de ajustar los datos al análisis de nuestro interés, el total de empresas y TCP informales en Chile es:

**Cuadro 1**

TOTAL DE EMPRESAS INFORMALES EN CHILE		
	<b>Cantidad</b>	<b>% del Total</b>
Total de Empresas y TCP en Chile	941.823	100%
Total de Formales	410.927	43,64%
Total de Informales	530.896	<b>56,36%</b>

Fuente: CASEN 2000 y SII 2001

Se observa que, en general, el porcentaje de empresas y TCP informales en nuestro país, a nivel agregado, es bastante considerable ya que, tomando los datos aproximados, estas unidades productivas superan a las formales consideradas para el estudio. Este total incluye actividades económicas que son representativas de las que desarrollan los trabajadores que se encuentran en la informalidad. Por esto, podemos afirmar que es un cálculo válido del porcentaje de empresas y TCP informales existentes en el país.

#### 4.3.2.- Nivel de Informalidad por región

A continuación, haciendo el desglose por región obtenemos las siguientes cifras:

**Cuadro 2**

Región	Total de Empresas y TCP por Región según CASEN	Cantidad de Empresas y TCP formales por Región	% Del Total de Informales	% De Empresas y TCP Informales del Total de Empresas por Región
I	35.831	15.616	3,76%	56,42%
II	23.168	12.610	1,96%	45,57%
III	11.605	6.201	1%	46,57%
IV	30.810	13.462	3,22%	56,31%
V	107.614	44.645	11,71%	58,51%
VI	42.962	15.981	5,02%	62,80%
VII	50.086	19.845	5,62%	60,38%
VIII	88.707	42.932	8,51%	51,60%
IX	42.684	19.149	4,37%	55,14%
X	56.902	24.800	5,97%	56,42%
XI	5.015	2.123	0,53%	57,67%
XII	10.975	4.636	1,17%	57,76%
R.M.	435.464	182.360	47,09%	58,12%
Total	<b>941.823</b>	404.360	100%	100%
Missing		6.567		
<b>Total</b>		<b>410.927</b>		

Según CASEN 2000 y SII 2001

Como se puede ver en la tabla, el mayor número de empresas informales, a nivel nacional se encuentra en la Región Metropolitana, alcanzando un 47.09%. Esto es congruente con el hecho de ser la región que concentra el mayor volumen de unidades productivas del país, además de poseer la mayor variedad de actividades económicas y la mayor cantidad de habitantes.

Ahora, en términos relativos, la R.M., no se muestra como la de mayor porcentaje de informalidad con respecto al total de empresas y TCP tanto formales como informales. En este sentido, la VI región presenta el grado más alto de informalidad en términos comparativos (62.8% del total de empresas y TCP tanto formales como informales). Le siguen la VII, V, y en cuarto lugar se encuentra la R.M.

También es pertinente decir que existe una clara diferencia en la cantidad de empresas existentes en las regiones mencionadas, coincidiendo la VI región, dentro de éstas cuatro, con aquella donde se desarrollan menos empresas de los rubros seleccionados.

Es importante tener en cuenta que la VI y VII región, tienen fuertemente desarrollada la actividad agrícola.

Realizando un análisis más exhaustivo, notamos que en la R.M. no se encuentra la mayor cantidad de población pobre del país<sup>22</sup>, por lo tanto, esto puede indicarnos que el factor pobreza no es una única razón por la cual algunos individuos están insertos en la informalidad.

A nivel nacional, la segunda región con mayor nivel de informalidad es la V región (11,71%), seguida por la VIII región. (8,51%).

Con bajo porcentaje tenemos a la XI y la III región, las que se dedican en su mayoría a actividades agrícola-ganaderas y mineras respectivamente.

Se debe tener en cuenta que tales actividades se excluyen de nuestra investigación, por lo cual puede ser un motivo de que se encuentre un porcentaje bajo de informalidad en estas regiones; lo mismo puede pasar en la II y XII región.

En general, todas las regiones presentan unidades productivas informales en un porcentaje superior a las formales (*% de empresas y TCP informales con respecto al total de empresas y TCP tanto formales como informales*), con excepción de la II y III región, que si bien es un porcentaje importante, es menor que el de las formales. En estas regiones está muy desarrollada la minería.

---

<sup>22</sup> La región de mayor pobreza en Chile es la XI región. MIDEPLAN, CASEN 2000.

4.3.3.- Informalidad según actividad económica desglosado por región

**Cuadro 3**

**Total de Empresas (formales e informales) por Región y Actividad Económica.**

<b>Región</b>	<b>Ind. Manufacturera</b>	<b>Construcción</b>	<b>Comercio</b>	<b>Transporte</b>	<b>Servicios</b>	<b>Total</b>
I	4.589	6.703	15.902	5.367	3.270	35.831
II	2.471	2.761	11.100	4.071	2.765	23.168
III	1.501	2.250	4.779	1.643	1.432	11.605
IV	4.375	5.210	11.962	4.577	4.686	30.810
V	20.234	14.841	41.441	12.779	18.319	107.614
VI	7.985	4.636	18.575	5.005	6.761	42.962
VII	6.137	6.509	24.236	4.095	9.109	50.086
VIII	14.588	13.665	40.251	8.659	11.544	88.707
IX	7.600	4.485	20.552	3.699	6.348	42.684
X	9.368	10.752	23.699	6.230	6.853	56.902
XI	985	689	2.104	580	657	5.015
XII	1.597	3.143	2.665	1.639	1.931	10.975
R.M.	76.723	48.672	186.469	54.762	68.838	435.464
<b>Total de Empresas</b>	<b>158.153</b>	<b>124.316</b>	<b>403.735</b>	<b>113.106</b>	<b>142.513</b>	<b>941.823</b>

Según CASEN 2000



#### Cuadro 4

##### *Total de Empresas Informales por Región y Act. Económica.*

Región	Ind. Manufacturera	Construcción	Comercio	Transporte	Servicios	Total	% Total
I	3.798	5.470	5.326	3.492	2.159	20.245	3,56
II	1.784	1.178	3.266	2.639	1.723	10.590	1,86
III	1.104	1.723	493	1.123	975	5.418	0,95
IV	3.556	4.302	2.641	3.365	3.510	17.374	3,05
V	19.415	13.933	32.120	11.567	17.143	94.178	16,54
VI	6.917	3.569	7.736	3.353	5.431	27.006	4,74
VII	4.467	5.463	10.780	2.014	7.569	30.293	5,32
VIII	10.714	10.276	13.724	3.636	7.519	45.869	8,06
IX	5.593	2.974	8.427	1.960	4.611	23.565	4,14
X	7.577	8.711	7.832	3.410	4.614	32.144	5,65
XI	865	460	733	335	500	2.893	0,51
XII	1.284	2.734	-304	1.033	1.603	6.350	1,12
R.M	54.554	34.190	91.343	38.767	34.584	253.438	44,51
<b>Total nacional</b>	<b>121.628</b>	<b>94.983</b>	<b>184.117</b>	<b>76.694</b>	<b>91.941</b>	<b>569.363*</b>	<b>100,00</b>

- Este número total de Informales en Chile, no coincide con el expuesto en un principio, por la cantidad de datos perdidos en el cruzamiento entre Rubro y Región.
- Según CASEN 2000 y SII 2001.

Al hacer un análisis por rubro, podemos ver que las cinco actividades económicas seleccionadas presentan una distribución más homogénea de la informalidad a nivel nacional (cuadro 4), situación que no se mantiene a nivel regional.

Es importante destacar, eso sí, que el rubro Comercio presenta los más altos índices de informalidad en términos absolutos, esto debido a que, por una parte, es la actividad más desarrollada por las empresas y TCP tanto formales como informales en el país (403.375 empresas y TCP, cuadro 3), sobre todo en la Región metropolitana (186.469 empresas y TCP, cuadro 3), donde supera con creces a las demás actividades. También en esta región, un gran porcentaje de micro y pequeños empresarios se dedican al comercio como su actividad principal

Ahora comparativamente, a nivel nacional este rubro representa un 45.6% de informales con respecto al total de formales e informales, lo cual refleja, en términos relativos, que Comercio muestra una menor proporción de informalidad con respecto al resto de las actividades económicas.

La Industria Manufacturera es el segundo sector que concentra un alto porcentaje de informalidad a nivel nacional en términos absolutos (con 121.628 empresas y TCP informales, cuadro 4). Cuando consideramos el porcentaje de empresas informales con respecto al total de unidades tanto formales como informales, este rubro muestra la mayor proporción (77%).

Transporte es el rubro que presenta menor nivel de informalidad en términos absolutos, encontrando 76.694 empresas y TCP informales a nivel nacional, pero en términos relativos muestra un alto porcentaje de informalidad (68%).

Esto puede deberse a que los transportistas presentan un tratamiento especial al declarar rentas, ante lo cual no aparecen en la base de datos del SII de rentas efectivas, siendo contabilizados como informales cuando no lo son. De esta forma se sobrestima la cantidad de informales en este rubro con respecto a los demás.

Construcción y Servicios presentan un comportamiento similar de informalidad a nivel nacional. El total de unidades productivas tanto formales como informales es de 124.316 en Construcción y 142.513 en Servicios según la encuesta CASEN 2000 (cuadro 3). Al comparar el porcentaje de informales con respecto al total de formales e informales, Construcción muestra un 76.4% de informalidad v/s al 65% que presenta el rubro de Servicios.

Al desglosar la informalidad por región según actividad económica, el mayor volumen de empresas informales para todos los rubros señalados, se concentran en la R.M., esto se debe a que, como se mencionó anteriormente, esta región comprende la mayor cantidad de actividad económica del país, y es donde también se desarrollan más fuertemente cada uno de los rubros seleccionados para este estudio.<sup>23</sup>

Cabe hacer notar que esta región, al tener una gran cantidad de empresas dedicadas al rubro Comercio e Industria Manufacturera y ser un eje con gran acceso a avances tecnológicos, economías de escala y aglomeraciones urbanas, le otorgan al sector formal amplias ventajas y beneficios sobre el sector informal, lo cual sería un incentivo para pensar en formalización. A pesar de esto, la magnitud de la informalidad, en términos absolutos, predomina en todos los rubros por sobre las demás regiones.

---

<sup>23</sup> Cabe mencionar que los rubros elegidos son los presentados en la investigación y donde se excluyen las actividades correspondientes al sector rural, tales como Agricultura y Minería.

Ahora, si consideramos la proporción de los informales sobre el total de formales e informales, la R.M. muestra menores porcentajes relativos, sobre todo en Industria manufacturera y Servicios.

Por otro lado, se presenta un interesante comportamiento en la magnitud de informalidad en la V región.

A diferencia de la R.M. que arroja bajos porcentajes de informalidad en términos relativos, la V región comprende la mayor cantidad de empresas y TCP informales del país con respecto a las demás regiones, mostrando altos porcentajes en cada rubro (Industria manufacturera 96% de informales del total de formales e informales; Construcción 94%; Comercio 78%; Transporte 91% y Servicios 94%)

En las regiones extremas del país, II, III, XI y XII, se encuentran las menores cantidades informales para los rubros de Industria Manufacturera, Construcción, Transporte y Servicios, predominando la XI región (cuadro 4). En cuanto a esta última, se observa que existe la menor cantidad de empresas y TCP del país (cuadro 3).

A modo de síntesis, para todos los rubros las empresas informales se concentran en mayor proporción, con respecto al total de formales e informales, en la V región.

Ahora tanto para la Industria manufacturera como para Servicios, los informales se ubican en un bajo porcentaje en la Región Metropolitana.

Para Construcción, el menor porcentaje corresponde a la II región; en el caso de Comercio, la III región muestra los índices más bajos de informalidad y la VIII región comprende la menor proporción de empresas y TCP informales pertenecientes al rubro Transporte.

Una última situación a destacar, es lo que ocurre con Comercio en la XII región (cuadro 4). Aquí se presenta una cantidad negativa de empresas informales, lo cual puede justificarse por la cantidad de datos perdidos que encontramos en la base de datos y que pueden corresponder a datos de esta región.

Lo anterior también incide en una subestimación de la cantidad de empresas informales en el rubro Comercio.

#### 4.3.4.-Cuantificación de TCP Informales

Cuando hacemos el análisis distinguiendo a las empresas de los TCP informales, considerando a las empresas como aquellas que tienen un tamaño superior a dos trabajadores incluyendo al dueño, el porcentaje de informales según esta clasificación, a nivel nacional, nos indica que del total de informales, un 91,6% corresponde a los Trabajadores por Cuenta Propia, con 486.371 unidades productivas de este tipo.

**Cuadro 5**

	<b>Cantidad</b>	<b>% del Total</b>
Empresas y TCP Informales	530.896	100%
TCP Informales	<b>486.371</b>	<b>91,6%</b>
Empresas Informales	44.525	8,4%

Según CASEN 2000 y SII 2001

#### 4.3.5.-Desglose de TCP informales por actividad económica

Cuando describimos la distribución de los TCP informales por rubro, el Comercio contiene la mayor cantidad trabajadores informales, seguido por la Industria Manufacturera. Lo anterior ocurre en términos absolutos, pero si comparamos el porcentaje de TCP informales con respecto al total de TCP tanto formales como informales, el comercio pasa a representar la menor proporción de informales dentro del total (42,33%). El rubro de Servicios es el que concentra el mayor porcentaje de TCP informales del total de TCP en el país, seguido por la Industria Manufacturera.

**Cuadro 6**

Rubro	Informales TCP	Total de TCP (formales e informales)	% de TCP Informales del Total
Ind.Manuf.	97.464	121.479	80,23%
Construcción	83.398	104.488	79,82%
Comercio	144.070	340.322	42,33%
Transporte	66.338	96.671	68,62%
Servicios	95.733	114.660	83,49%
<b>Total</b>	<b>487.003</b>	<b>777.620</b>	<b>62,63%</b>
Missing	(632)		
Total	486.371		

Según CASEN 2000 y SII 2001

#### 4.3.6.-Desglose de TCP informales por región

Por último tenemos el análisis regional de los TCP informales, y vemos que al igual que el total de informales en Chile, calculados anteriormente, las regiones con menos cantidad de informales son la III y la XI.

También podemos observar a la R.M. como aquella con la mayor proporción de TCP informales con respecto al total del país. (70.3% de TCP informales con respecto al total de TCP tanto formales como informales). Después de la R.M., encontramos que la V y VIII región presentan altos índices de TCP informales. (56.524 y 38.579 TCP informales respectivamente).

**Cuadro 7**

<b>Región</b>	<b>TCP Informales</b>	<b>Total de TCP (formales e informales)</b>	<b>% de TCP Informales del Total</b>
I	17.934	30.385	59,02%
II	8.917	19.389	45,99%
III	5.171	10.594	48,81%
IV	14.412	25.535	56,44%
V	56.524	90.022	62,79%
VI	21.713	35.111	61,84%
VII	24.674	41.215	59,87%
VIII	38.579	73.324	52,61%
IX	16.039	32.075	50,00%
X	27.144	47.524	57,12%
XI	2.286	4.099	55,77%
XII	5.688	9.210	61,76%
R.M	252.497	359.137	70,31%
<b>Total</b>	<b>491.578</b>	<b>777.620</b>	<b>62,55%</b>
Missing	(5207)		
Total	486.371		

CASEN 2000 y SII 2001

Todo este análisis es deducible de los datos obtenidos a nivel nacional, ya que la ocupación de TCP, corresponde a un 91% del total de empresas informales, por lo tanto los resultados obtenidos son muy representativos de lo que ocurre a nivel nacional.

A modo de conclusión, después de ver este análisis cuantitativo a nivel nacional, podemos decir que existe un gran porcentaje de empresas informales en nuestro país (56,4%) el que supera a las empresas formalizadas.

También es importante señalar que el mayor porcentaje de empresas informales se encuentran en los centros urbanos del país, donde destacan en cuanto a magnitud los rubros de Comercio y Manufactura.

Por último, la informalidad se presenta en un gran porcentaje en los TCP, correspondiendo éstos individuos con aquellos que quizás por necesidades económicas, optan por dedicarse a actividades independientes en una situación de irregularidad.

El comportamiento del total de informales en el país versus el de los TCP, a nivel regional y por actividad, es muy parecido dado que éstos últimos conforman la gran mayoría.



**DETERMINANTES DE LA INFORMALIDAD EN CHILE**

Uno de los objetivos de esta investigación es identificar las razones que están detrás de la existencia de la informalidad. Los principales factores que se pueden detectar a priori, tienen relación con los costos tanto monetarios como de tiempo que conlleva la realización de una serie de trámites para obtener los permisos.

El concepto de costos de transacción es de gran utilidad para comprender la existencia de tantas empresas que independiente de su tamaño y de sus años de actividad, no están regularizadas formalmente. Cabe destacar eso si, que las empresas de menor tamaño son las que más incurren en asuntos de informalidad.

La teoría distingue dos importantes fuentes para la aparición de los costos de transacción<sup>24</sup>: costos asociados al conocimiento y costos asociados a la naturaleza del trámite. Estos costos están insertos en el contexto social en el que ocurren transacciones, es decir, las costumbres, tradiciones y hábitos, los que ejercen alguna influencia en la configuración de los procedimientos legales y el comportamiento de los individuos.

Al formarse un negocio o una empresa, cualquiera sea su tamaño, se deben efectuar variados trámites, los que van desde iniciación de actividades hasta cumplimientos de edificación y aprobaciones sanitarias.

En el proceso de cumplir con todos los requisitos muchas veces se debe incurrir en costos innecesarios y exceso de documentos.

---

<sup>24</sup> Más allá de la Regulación. El sector informal en América Latina. PREALC 1990

Asimismo, están los costos asociados a la falta de información en ciertos sectores de la economía, lo que genera un desconocimiento sobre el procedimiento de estos trámites, llevando a que a la formalización de empresas no sea efectiva.

Por otro lado, podemos detectar una serie de factores relacionados con las características de los informales y el medio en el que se desenvuelven.

Este capítulo se centrará en los determinantes que implican permanecer en una situación de informalidad, para lo cual nos basamos en una encuesta efectuada a microempresarios y TCP del sector Nor-poniente. En primera instancia nos referiremos a describir los procesos que se debe llevar a cabo para formalizarse; luego se describirá la muestra junto con analizar las principales resultados que se desprenden de esta encuesta.

Finalmente como forma de complementar la información recopilada anteriormente, se realiza una entrevista en profundidad a los encargados de fomentos productivos, y se presentan algunas reflexiones que se desprenden de este capítulo.

### **5.1.- Descripción del proceso de formalización en Chile**

Así como en un momento definimos qué entendemos por informalidad, haciendo referencia a aquellos que no cuentan con iniciación de actividades en el SII, es importante comprender cuáles son los procedimientos que debe atravesar una persona ya sea jurídica o natural para formalizarse.

Como primera gestión en la cadena de trámites para la instalación de un negocio, se encuentra el inicio de actividades en el SII y como fin se tiene la aprobación legal a través del otorgamiento de la patente municipal<sup>25</sup>.

Para poder realizar legalmente una actividad productiva, se debe declarar ante el SII el inicio de esta actividad e inscribirse en el Rol Único Tributario (RUT). Toda persona jurídica o ente sin personalidad jurídica que se constituya, requiere solicitar su inscripción al RUT para realizar sus operaciones económicas y comerciales.

Las personas jurídicas y otros entes que inicien actividades económicas o comerciales (comercio, industria, construcción, asesorías, servicios, etc.) deben declarar Inicio de Actividades. Esto se realiza en la unidad del SII que tiene jurisdicción sobre el lugar en que se encuentre el domicilio o casa matriz del contribuyente (principal local donde se realizan las actividades).

Luego, debe acercarse a la municipalidad donde se ubicará el negocio para realizar los trámites pertinentes. La consecución de este permiso implica enfrentarse a una serie de procedimientos de acuerdo al giro del negocio. (Regulaciones del Servicio de Salud Metropolitano del Ambiente (SESMA), Dirección de Obras Municipales (DOM), Superintendencia de electricidad y combustible (SEC), entre otras).

Al cumplir con todos los requisitos solicitados, se procede a completar el formulario de solicitud de patentes, tras el cual se le otorga la patente municipal y recién se encuentra apto para operar en la formalidad y poder recibir todos sus beneficios<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> Patente municipal es la autorización de funcionamiento por parte de la municipalidad de la comuna a la cual pertenece el negocio o empresa que se quiera formar. Esta le permite al empresario iniciar sus actividades conforme la ley al haber cumplido con toda la cadena de trámites.

<sup>26</sup> Para efectos del estudio, en la definición de informalidad se consideran solamente a aquellos que no poseen iniciación de actividades, ya que dado los datos disponibles no es posible identificar a los que poseen únicamente patente municipal.

Todos estos trámites son bastantes engorrosos y toman mucho tiempo en su recolección y posterior revisión.

Es importante señalar que a diferencia de otros países latinoamericanos, el costo de realizar estos procesos es relativamente menor<sup>27</sup>, claro que dada la situación de precariedad en que se encuentran algunos informales, cualquiera sea el monto que enfrenten, tiene un importante impacto sobre sus ingresos.

## **5.2.- Definición y descripción de la muestra**

Dada la información disponible y a la necesidad de FOSIS de enfocarse en un sector de la economía de estrato socioeconómico bajo y en el cual se ha estado trabajando<sup>28</sup> últimamente, la muestra seleccionada corresponde a 72 microempresarios y TCP pertenecientes al sector Nor poniente (Cerro Navia, Lo Prado, Pudahuel, Quinta Normal y Quilicura) y que se desempeñan en los rubros Comercio, Servicios, Artesanía y Vendedor Ambulante que se encuentren en alguno de las siguientes situaciones de formalidad: que posean iniciación de actividades y patente municipal, solamente iniciación de actividades, solamente patente, ninguno de los dos.

La información obtenida, como complemento de la encuesta corresponde a información comunal referida a la situación de los trabajadores y microempresarios pertenecientes a cada una de las comunas, esta es recogida por las oficinas municipales de fomento productivo quienes llevan registro general de los trabajadores y empleadores que se acerquen a ellos en busca de apoyo y oportunidades de trabajo.

---

<sup>27</sup> Más allá de la Regulación, PREALC 1990

<sup>28</sup> Nos referimos al *Plan Estratégico de Desarrollo Económico del Territorio Poniente*, en el cual FOSIS y otras instituciones del Estado, han trabajado últimamente. Para más detalle del informe este se encuentra en la bibliografía.

No abarca a la totalidad de la población de cada comuna, pero se muestran variables bastante representativas de la realidad de los individuos que pertenecen a ellas.

También se cuenta con dos entrevistas en profundidad a encargados de fomento productivo.

A partir de los datos que obtuvimos en las respectivas municipalidades, de la encuesta que realizamos y a las entrevistas a los encargados de fomento productivo, obtuvimos información para realizar inferencias sobre el comportamiento de estos individuos y las causas que llevan a estas unidades de negocio a encontrarse en un terreno de informalidad.

De acuerdo al enfoque y los objetivos del estudio, corresponde analizar el sector Nor poniente en forma separada de la región metropolitana, de forma de constituir un complemento para el análisis cualitativo de la investigación. Es decir, comprender los determinantes o causas de la informalidad en las microempresas y TCP utilizando una muestra reducida, pero representativa de las características y comportamientos de este sector.

Como introducción a esta sección y según el estudio realizado por *Emprender Chile*<sup>29</sup>, podemos decir que el eje urbano integrado por las comunas de Cerro Navia, Pudahuel, Quilicura, Quinta Normal y Lo Prado conforman un conjunto territorial que administrativamente pertenece a la Provincia de Santiago, Región Metropolitana, con una población total de 621.284 habitantes (10,2% de los habitantes de la Región), según los antecedentes preliminares del Censo 2000<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup> Según Estudio: “*Hacia un Plan Estratégico de Desarrollo Económico del Territorio Poniente*”

<sup>30</sup> Datos pre-censales, Censo 2000, junio, INE.

El Territorio Nor-Poniente ha escogido actividades económicas y productivas en la zona más cercana al centro de la ciudad, pero también fue ocupada como lugar de radicación de viviendas sociales, con una escasa diversidad social y económica de la población.

Estas comunas presentan altos índices de pobreza que contrastan con cifras de la Provincia de Santiago y Región Metropolitana. Es decir, la mayoría de los hogares que conforman este Territorio, pertenecen a los niveles de ingreso medio-bajo y bajo, lo cual constituye una restricción para su desarrollo y agrega una dificultad adicional a las acciones de fomento productivo.

Tal como se dijo anteriormente, para efectuar este trabajo y definir nuestra muestra se entrevistó a 72 personas pertenecientes a las comunas que integran la zona Nor-poniente, de los cuales 33 corresponden a microempresarios o TCP formales y 39 a informales. Por lo tanto, de la muestra considerada para la encuesta, un 54% resultó ser informal, es decir no presentan iniciación de actividades en el SII y un 46% se presentaron como formales (ver anexo 2).

Cabe decir que estas 72 personas encuestadas, son aquellas que se acercan a las oficinas de fomento productivo de las municipalidades correspondientes, en busca de algún tipo de apoyo o información, por ende tienen cierto grado de interés por formalizarse o surgir como unidad productiva.

Esto puede provocar algún sesgo de selección en la muestra pero, para efectos de nuestro estudio, lo mencionado no es mayormente significativo, ya que son precisamente este tipo de personas las que queremos analizar.

Es decir, aquellas que no se encuentran en la oscuridad plena de la informalidad, o de las que no se tiene ningún rastro de ellos, sino que pueden ser identificados, caracterizados y por lo tanto se pueden obtener conclusiones sobre su situación de informalidad y también de alguna forma poder predecir su desarrollo y bienestar ante una posible formalización.

Es importante destacar que estos microempresarios se encuentran en el extremo superior de la informalidad, bordeando algunos la formalidad. Esto puede apreciarse al observar, más adelante, que estos individuos poseen un nivel de educación superior a la generalidad de los informales.

Si bien la desinformación es un aspecto que puede aparecer prioritario a la hora de analizar las limitantes para formalizarse, se percibe que mientras más educados estén estos emprendedores, pueden comprender y enfrentar de mejor manera los mecanismos existentes para pasar a una situación de mayor modernidad.

Algunos de los considerados informales poseen patente municipal, pero ésta más bien corresponde a un permiso provisorio entregado por la municipalidad para que las unidades productivas puedan ejercer sus actividades en forma regular dentro de la comuna.

En estas comunas, las unidades productivas informales desarrollan principalmente actividades de comercio tanto en locales establecidos como ambulante, servicios y artesanía; predominando estos dos últimos.

De los informales un 54% corresponde a TCP versus un 33,3% de formales de este misma ocupación; ahora un 46% son microempresarios informales y un 66,6% son formales. Lo anterior, sin duda refleja lo que sucede a nivel nacional, donde la informalidad predomina en los TCP o en aquellos que declaran ser empresas unipersonales.

### **5.3.- Análisis de Resultados de la Encuesta**

Definida y descrita nuestra muestra, nos referiremos a continuación a analizar los principales resultados que se desprenden de esta encuesta.

En primera instancia se observa que la mayoría de las microempresas informales desarrolla sus actividades en la propia casa y, en promedio, el tamaño es de 2 personas. Con respecto a los comerciantes ambulantes, declaran generalmente trabajar en la vía pública, pero también algunos de ellos trabajan en su hogar y esporádicamente salen a vender ya sea a ferias libres o persas de temporada, contando con un puesto fijo mientras dure la feria, pero sin lugar estable a lo largo del año (por ejemplo, Ferias de navidad).

Estas microempresas informales se componen típicamente del dueño y un trabajador familiar no remunerado.

Asimismo, puede contarse con trabajadores asalariados no familiares, pero que trabajan en forma muy esporádica, por lo que no se consideran dentro de los trabajadores de la microempresa. En la generalidad de estos casos, no hay distinción entre las labores del hogar y las del negocio, es decir, toda la familia participa de las tareas indistintamente.

Lo señalado, nos respalda el argumento de que la mayoría de las empresas informales, por no decir todas, corresponden a unidades de pequeño tamaño tanto en volumen de ventas como en número de personas.

Esto es bastante obvio, ya que es muy difícil que una empresa que haya alcanzado un grado mayor de tamaño pueda ser sostenible en el tiempo en una situación de informalidad, ya que no sólo está más expuesto a la fiscalización por parte de SII, sino además requiere de una mayor planta de trabajadores fijos para los cuales debe cumplir la normativa laboral mínima de acuerdo al código del trabajo.



Con respecto al volumen de ventas, para esta muestra, de los informales un 40% declara obtener entre \$201.000 y \$300.000 pesos al mes. Esta suma es bastante baja, considerando que en la mayoría de los casos corresponde al ingreso familiar, el cual se divide en inversiones para el negocio y el resto para la subsistencia del hogar.

Ahora, para los formales encuestados no deja de ser cuestionable que el volumen de ventas en su mayoría oscile entre menos de \$100.000 y \$300.000, con solo muy pocos ganando más de \$400.000. Se esperaría que sus ventas aumentaran, pero hay que considerar que los habitantes de estas comunas son de muy escasos recursos, con muchas limitaciones económicas para comenzar su negocio y no es fácil alcanzar un capital suficiente para salir de la pobreza.

Con respecto a aspectos socio-demográficos, de los encuestados informales un 36% corresponde a hombres y un 64% corresponde a mujeres. Las mujeres predominan en este tipo de actividades ya sea porque, dadas las necesidades económicas del hogar, conforman un ingreso secundario o porque en un gran porcentaje son ellas las jefas y sostenedoras del hogar.

La edad del total de encuestados fluctúa entre los 25 y 39 años y la escolaridad bordea los 10 años tanto para formales como informales.

Llama la atención que la escolaridad sea relativamente alta, porque típicamente los informales se relacionan con individuos de baja educación y preparación, pero es necesario observar que la mayoría de los trabajadores son jóvenes y muchos de ellos han terminado la enseñanza media ya sea porque es un requisito mínimo para postular a muchos trabajos y porque el ministerio de educación ha promovido el aumento de la escolaridad en la población. También, estos datos corresponden solo a la muestra seleccionada, por ende no pueden ser representativos de toda la población.

De los informales, alrededor de 70% ha tenido algún tipo de capacitación, financiado principalmente por programas de apoyo como el que ofrece FOSIS en áreas de administración, gestión y computación. Este porcentaje es muy similar a lo que sucede con los formales ya que un 72,2% declara haber sido capacitado en los últimos dos años.

Dentro de la motivación que lleva a estos individuos informales a ser microempresarios o a trabajar por cuenta propia, predomina principalmente el deseo de ser su propio jefe, seguido por las necesidades económicas de encontrarse sin empleo estable, o porque la condición de trabajador asalariado es insuficiente para cubrir las necesidades del hogar.

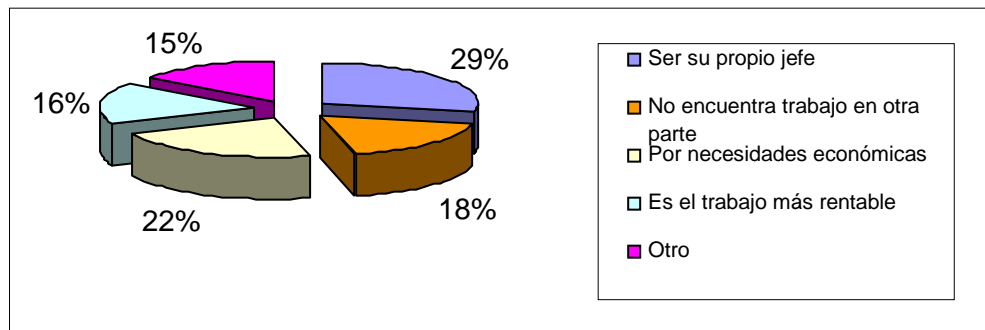
Similarmente para los microempresario y TCP formales, las motivaciones son principalmente ser su propio jefe. Ahora, para este segmento la motivación va de la mano con la rentabilidad del negocio, ya que generalmente se dedican a esto en forma permanente y se encuentran más o menos consolidados como unidad productiva.

Un porcentaje menor de encuestados tanto formales como informales, señala que sus motivaciones son de otro tipo y se relacionan más bien con que les gusta lo que hacen y no se dedicarían a otra cosa.

Asimismo, señalan razones de crecimiento y realización personal; el deseo de construir nuevas oportunidades y dar trabajo a los que lo necesitan. No todos los motivos se relacionan con aspectos económicos, hay una parte de estos trabajadores que disfrutan de su trabajo y quieren mantener las tradiciones familiares.

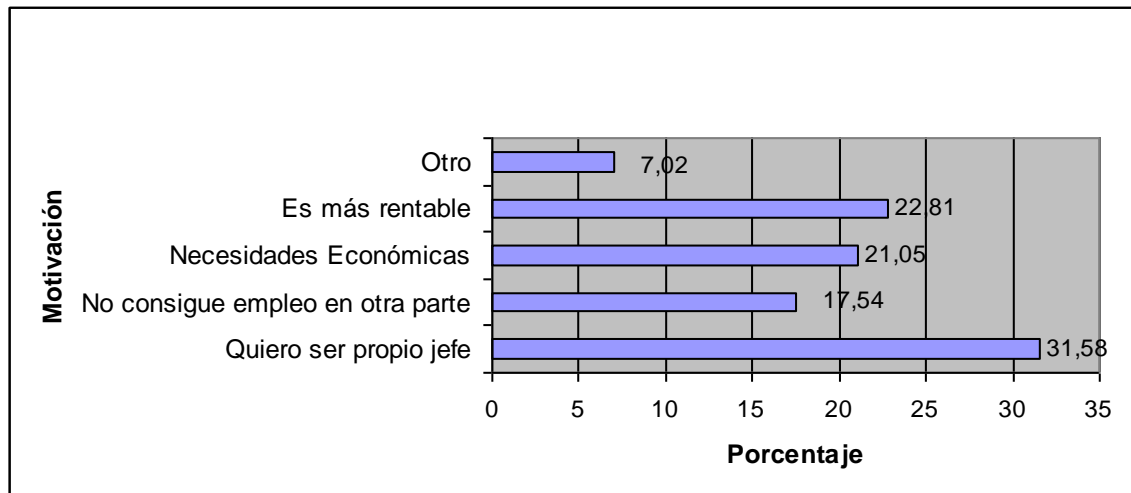
Esto lo podemos observar en los gráficos 1 y 2:

**Gráfico 1: Motivación de ser Microempresario o TCP según Informales**



Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

**Gráfico 2: Motivación de ser Microempresario o TCP según Formales**



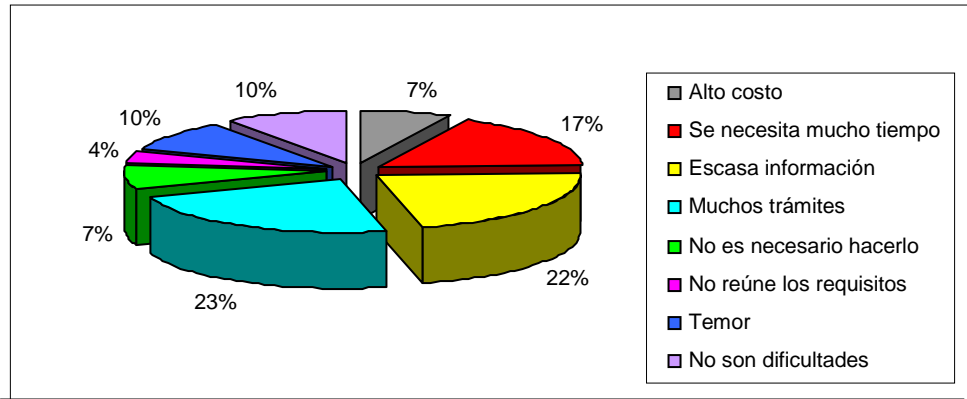
Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

Al preguntar directamente a ambos grupos, cuáles son los factores que dificultan la Iniciación de Actividades, predomina el hecho de que se necesitan muchos trámites, de que hay poca información sobre los procedimientos y se necesita mucho tiempo para su realización.

Como vemos en el gráfico 3 claramente para el caso de los informales, es el dueño el que tiene que realizar estos trámites, ya que no cuenta con un contador o un profesional asesor, por lo cual, entre la fabricación, compra de materiales, distribución y venta de sus productos, o la realización de los servicios ofrecidos, el tiempo que queda es escasísimo, ya que una de las características de este tipo de empresas es que no existe el concepto de horario laboral, todo el tiempo funciona en torno al negocio

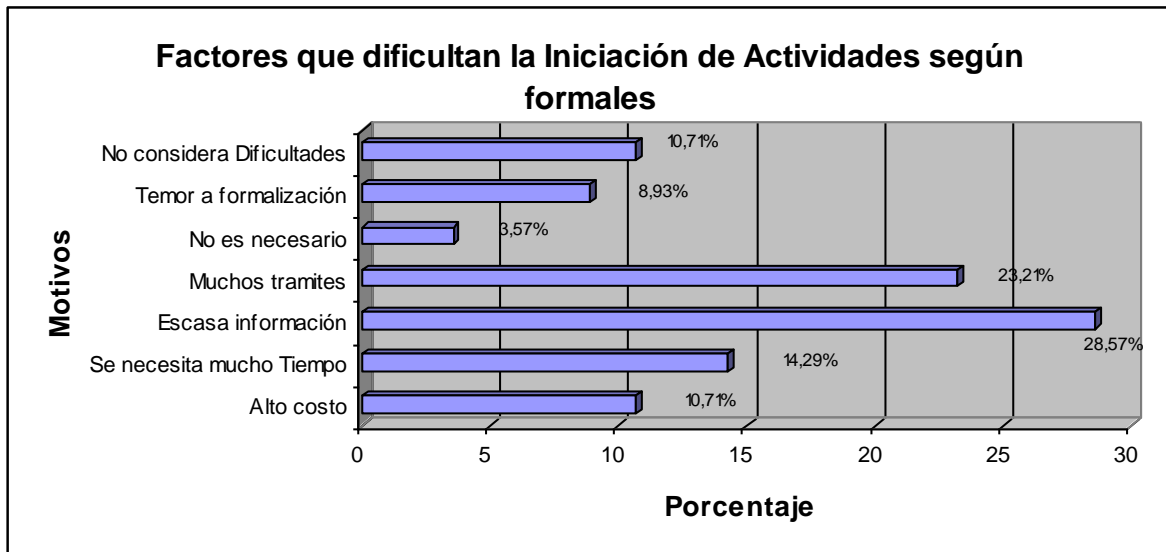
El temor a la formalización se presenta en alrededor de un 10%, no siendo considerada un factor de relevancia, si no, se señala que es la falta de información la que lleva a no querer formalizarse. Esto se relaciona mucho con la percepción que tiene ellos de no cumplir con los requisitos para formalizarse, es decir no contar con un lugar estable, no llevar un registro de ingresos/egresos o no contar con un nivel de ventas mínimo, entre otros. Estos factores son concebidos como limitantes para la formalización.

**Gráfico 3: Factores que dificultan la Iniciación de actividades según Informales**



Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

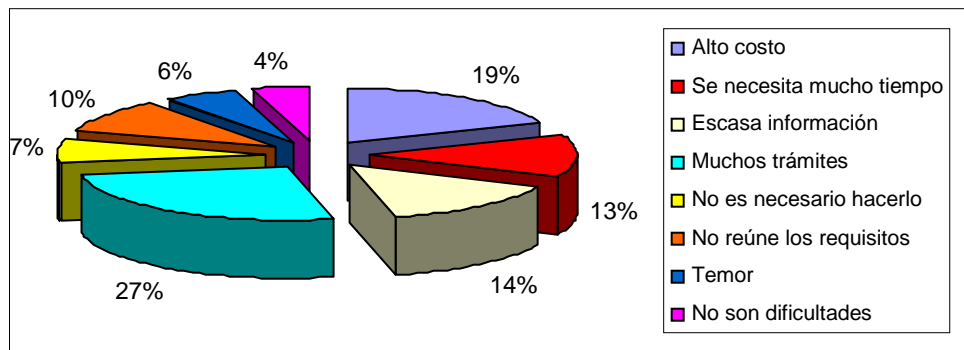
**Gráfico 4: Factores que dificultan la Iniciación de Actividades según Formales**



Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

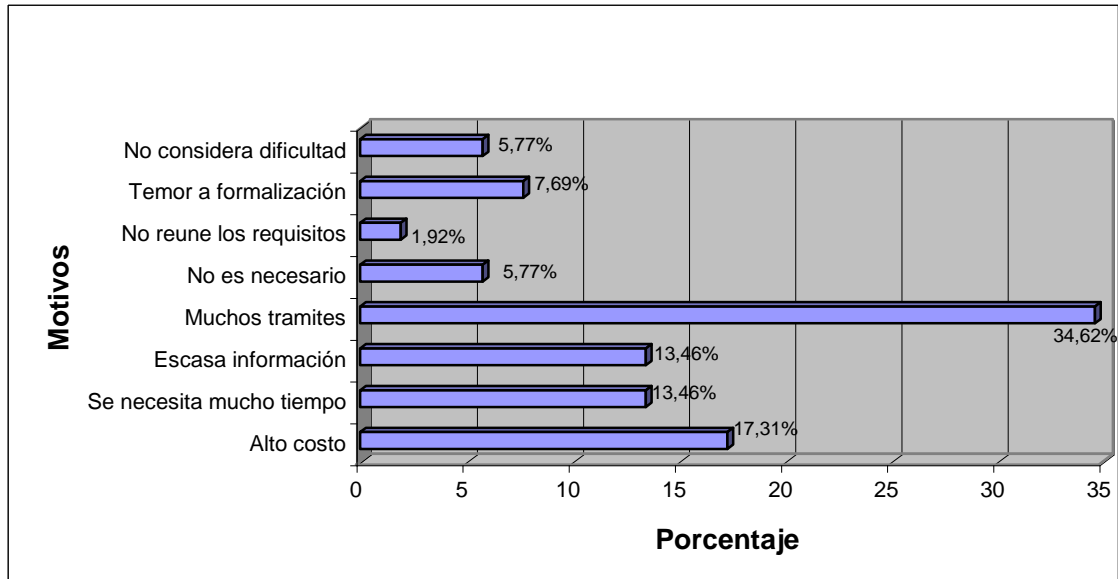
Dentro de las dificultades para obtener patente se indica la gran cantidad de trámites requeridos, pero también aquí se presenta el tema de los costos asociados a los procedimientos; esto referido principalmente al alto costo ya sea en términos monetarios como de tiempo. Por ejemplo, los permisos de edificación y de sanidad, entre otros, son de difícil acceso para los microempresarios que están empezando su negocio y que no siempre cuentan con los requisitos para obtener estos permisos. Esto se observa en el siguiente gráfico:

**Gráfico 5: Factores que dificultan la obtención de Patente según Informales**



Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

**Gráfico 6: Factores que dificultan la obtención de Patente según Formales**

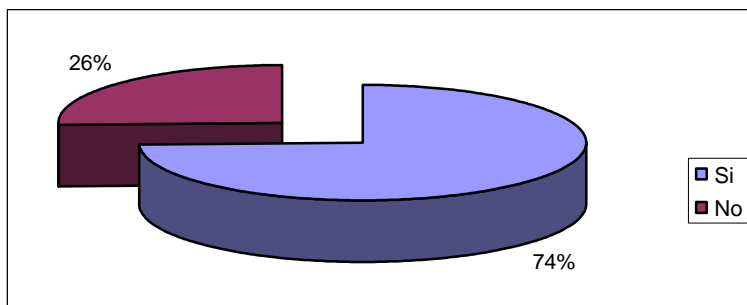


Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

Ahora, una cosa es establecer cuál es la percepción que existe frente a las limitantes para iniciar actividades, pero al analizar las causas de por qué persiste la condición de informalidad, las razones se relacionan más con la precaria situación económica en que se encuentran inmersos.

De los informales, se puede ver en el gráfico 7 que un 74% señala que sí ha pensado en formalizarse pero la gran mayoría de ellos atribuye que aún no lo ha hecho por falta de recursos, los que no se relacionan estrictamente con la falta de capital para costear la iniciación de actividades, sino con la inestabilidad económica para cumplir con las responsabilidades legales posteriores, que implica mantenerse formalizado.

### Gráfico 7: ¿Ha pensado en formalizarse?



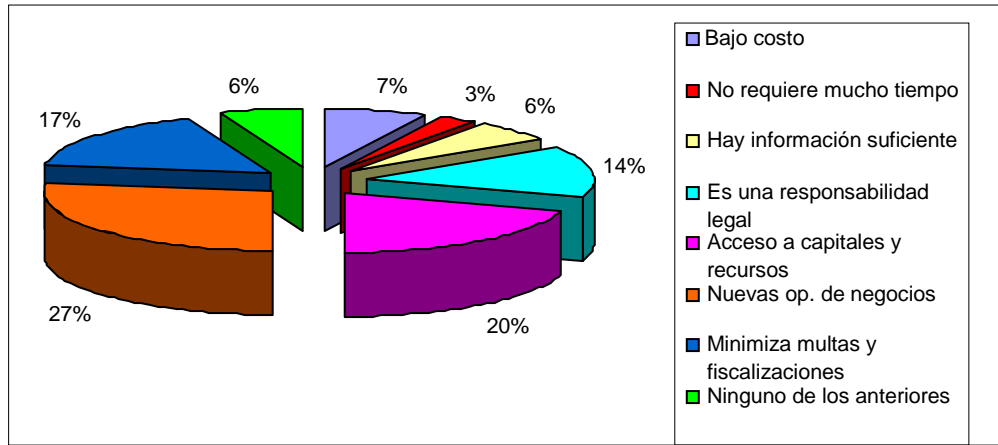
Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

Entre los factores que motivan la iniciación de actividades, podemos ver en el gráfico 8 que encontramos que fuertes impulsores para acceder a la formalización son: que permite el acceso a capitales y recursos y ayuda a conseguir nuevas oportunidades de negocios y contratos con el gobierno.

Los puntos de que exista información suficiente, que no se requiera mucho tiempo o que impliquen un costo bajo, se relacionan más bien con factores no restrictivos a la hora de realizar este tipo de trámites y no tanto con que sean motivadores por sí mismos para formalizarse.

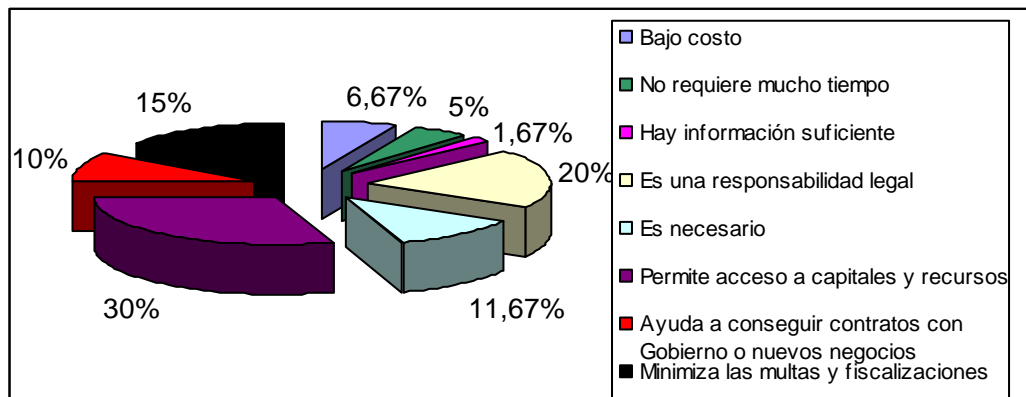


**Gráfico 8: Factores que motivan la Iniciación de actividades según Informales**



Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

**Gráfico 9: Factores que motivan la Iniciación de Actividades según Formales**

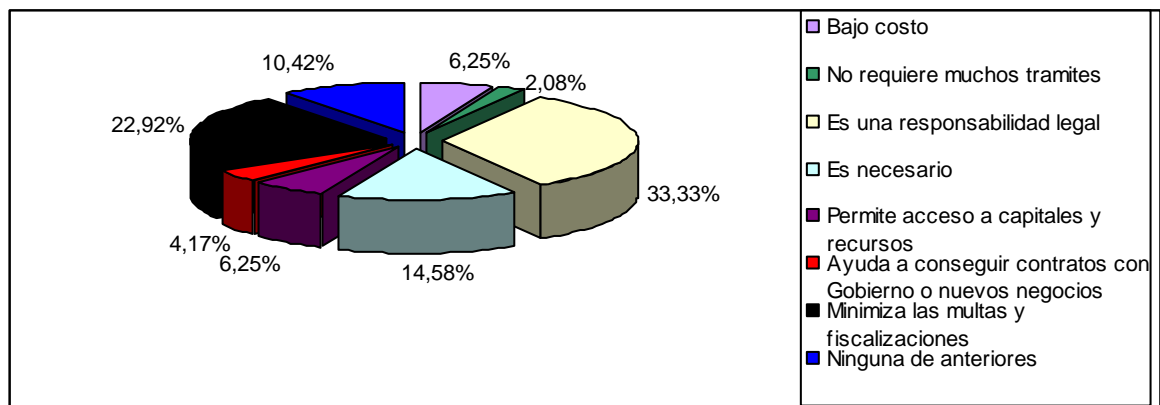


Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

Con respecto a las patentes, podemos ver en el gráfico 10, que los factores que motivan su obtención son percibidos desde una perspectiva de tipo legal, es decir el contar con este permiso minimiza las multas y fiscalizaciones.

Al igual que para la iniciación de actividades, el hecho de tener información suficiente o requerir poco tiempo, se percibe más como no restrictivos que motivadores para la obtención de patentes.

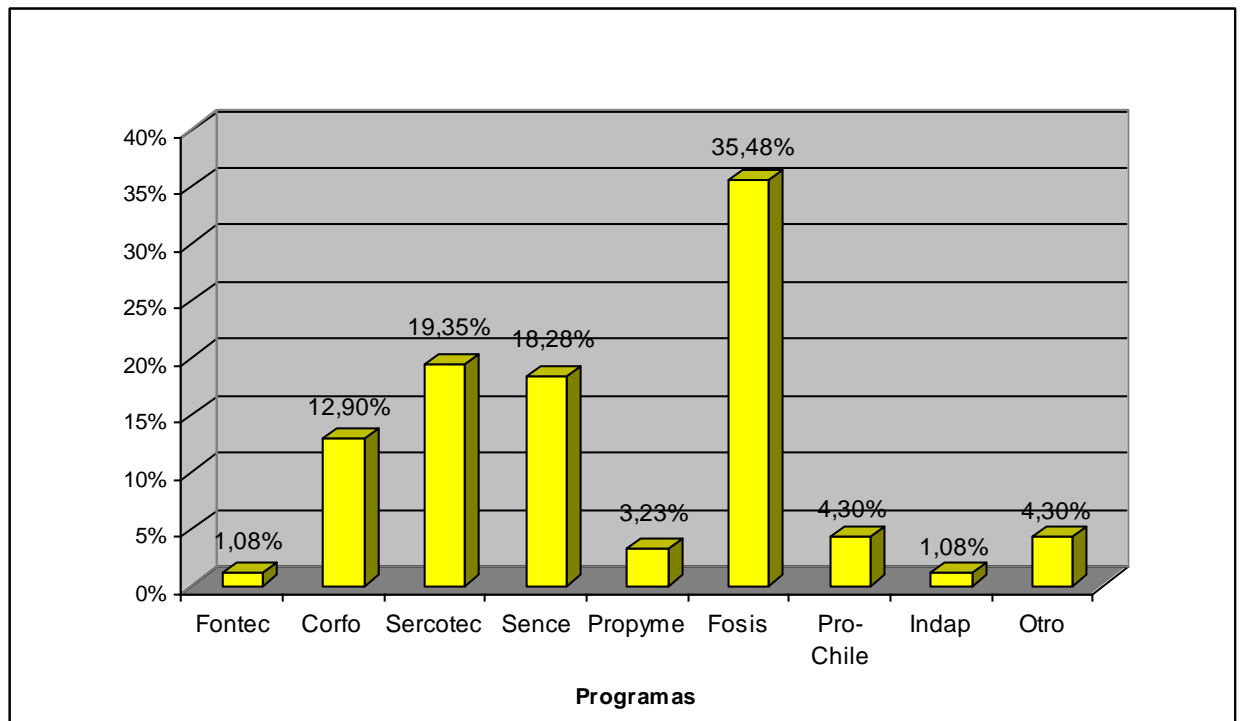
**Gráfico 10: Factores que motivan la obtención de patente según Informales**



Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

Cuando nos referimos al conocimiento que tienen los microempresarios y TCP sobre programas crediticios, podemos ver en el gráfico 11 el mayor porcentaje declara saber de Fosis (35,4%), seguidamente se encuentra, Sercotec, Sence y Corfo; ya por último encontramos a Pro-Chile, Propyme e INDAP.

**Gráfico 11: Conocimiento de programas crediticios**



Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

Un importante análisis es ver qué ha sucedido con la situación de los informales una vez que se han formalizado. El impacto en el desempeño en términos de ventas no varió mucho, es decir el porcentaje de aquellos que mantuvieron y aumentaron su nivel es muy similar.

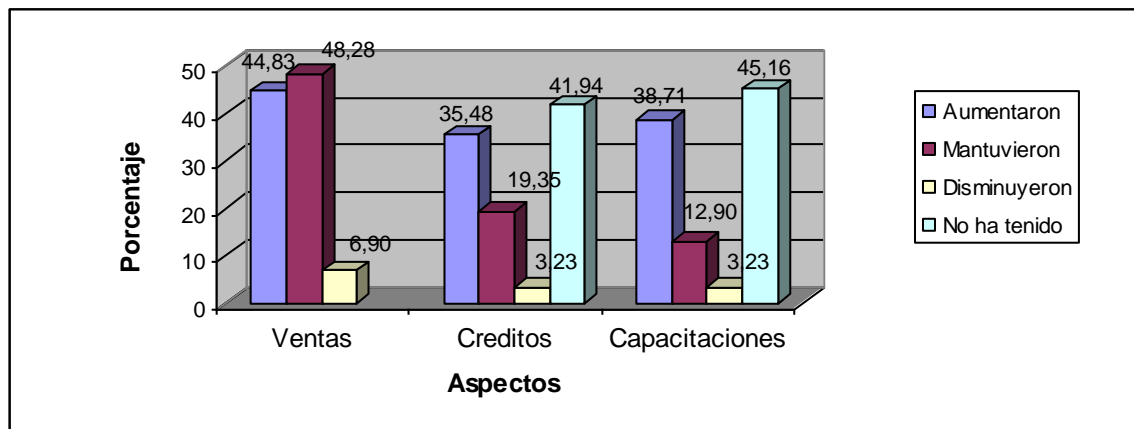
Sin embargo, en términos de capacitación y créditos la situación es diferente, es decir claramente después de la formalización estos individuos han aumentado sus niveles de capacitación y crédito, algunos las mantuvieron y muy pocos las han disminuido.

Esto es muy relevante para conocer la evolución de los individuos después de la formalización y ver, de la misma forma, si es que realmente estar formalizado les ha ayudado en el desempeño de su empresa o si ha provocado un mayor aporte a su capital físico y humano. En términos generales, nuestra muestra arroja que la formalización ha tenido un efecto positivo y ha sido de real ayuda.

Ahora, muchos de ellos no han tenido créditos ni capacitaciones después de la formalización, pero esta situación podemos interpretarla no como una consecuencia de la formalización, sino más bien como una actitud permanente de ellos en no estar interesado por este tipo de beneficios.

Lo anterior se observa en los siguientes gráficos:

**Gráfico 12: Situación después de la Formalización**

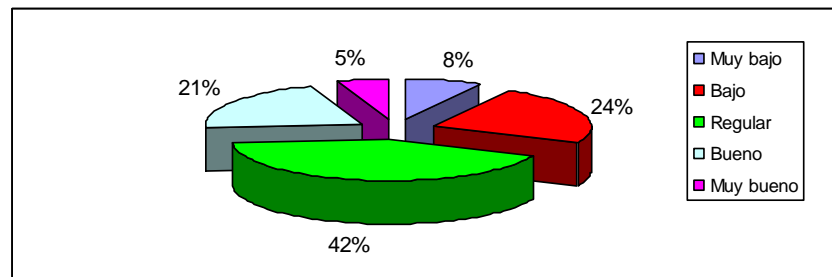


Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

El desempeño económico en los últimos dos años para informales, como se aprecia en el gráfico 13, ha sido regular en su mayor porcentaje, seguido por un bajo desempeño. Esto puede tener múltiples razones, algunas de éstas con atribuibles a factores tales como que existe mucha competencia y poco mercado, falta de acceso a crédito, e incluso algunos señalan que el gobierno no los apoya, ello puede verse en el gráfico 14.

Referido a este último punto, cabe decir que responde a una actitud general que se da en los microempresarios informales, los cuales tienden a culpabilizar al gobierno o las entidades públicas de que no están comprometidos con su desarrollo al no prestarles atención suficiente y no proporcionarles las herramientas necesarias para surgir.

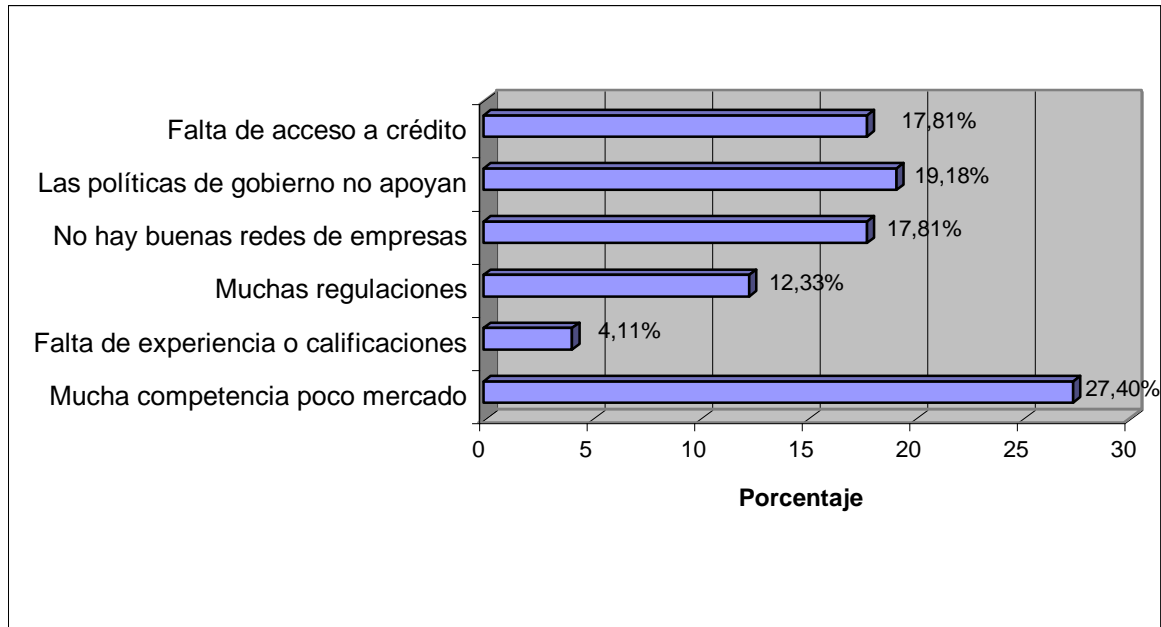
**Gráfico 13: Desempeño económico del negocio durante los últimos dos años para Informales**



Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

**Gráfico 14: Factores que contribuyeron al bajo desempeño según**

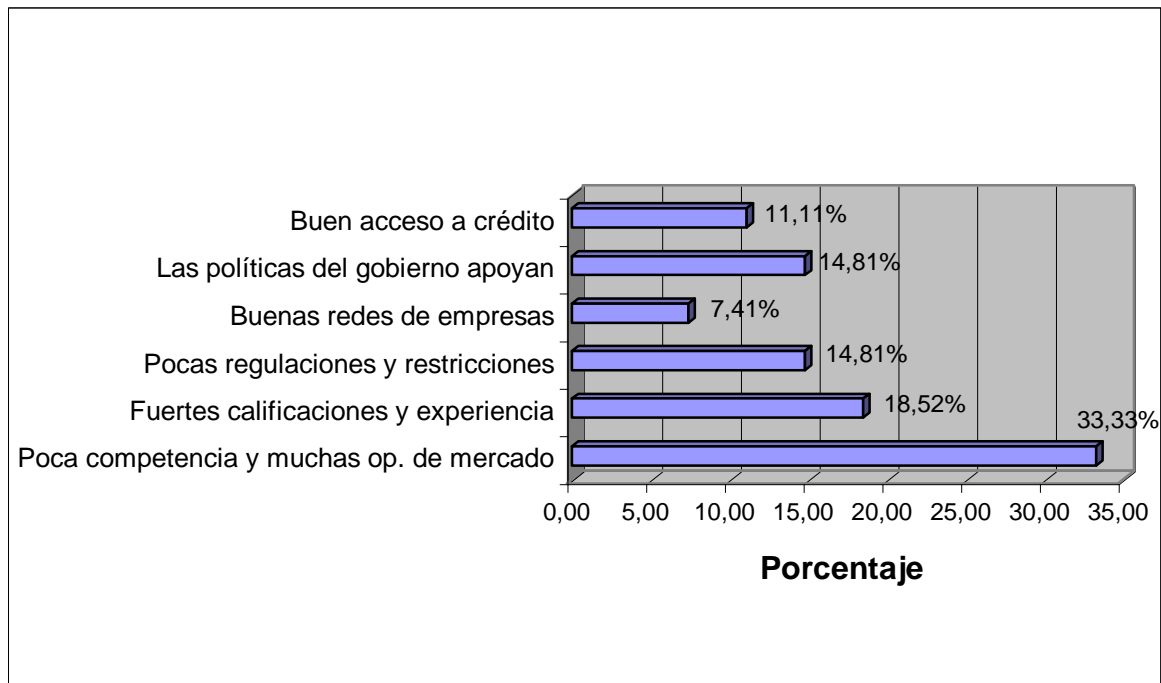
## Informales



Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

Un porcentaje no despreciable de los informales, declara haber tenido un buen desempeño económico los últimos dos años, entre las razones que se destacan podemos ver en el grafico 15, que en su mayor porcentaje, este desempeño es atribuible a que existe poca competencia y muchas oportunidades de mercado, seguida por motivos de experiencia y calificaciones de estos individuos.

**Gráfico 15: Factores que contribuyeron al buen desempeño según Informales**



Fuente: Encuesta TCP y Microempresarios Sector Nor poniente

Se puede notar que generalmente estos individuos atribuyen los buenos desempeños a sus condiciones como microempresarios o a las oportunidades del mercado, pero sin embargo cuando su desempeño es más bien regular o bajo, se tiende a responsabilizar a factores externos tales como las políticas del gobierno o las trabas de acceso a crédito.

#### **5.4.- Entrevista en profundidad a los encargados de Fomento Productivo**

Con la intención de complementar la encuesta analizada anteriormente, se realizó una entrevista en profundidad a los encargados de Fomento Productivo de las municipalidades seleccionadas. Esto responde a la necesidad de tener una visión más general de lo que pasa con el sector informal en estas comunas y conocer, a partir de fuentes objetivas, cómo se desenvuelve este segmento de gran importancia en el desarrollo del país. Es por ello que en la entrevista se acude a personas que trabajan en forma más directa con los microempresarios y TCP informales, por lo que conocen más internamente sus motivaciones y condiciones de vida.

A continuación, veremos las preguntas de la encuesta y las respectivas respuestas de los encargados de Fomento Productivo, de las comunas de Pudahuel (P) y Quinta Normal (Q.N.)

##### **1. ¿Qué entiende por informalidad?**

**P:** Corresponde a aquellos microempresarios o TCP que no cuentan con iniciación de actividades en el SII.

**QM:** Personas que realizan actividades productivas, independientes, sin patentes y no pagan impuesto.

##### **2. ¿Por qué considera que existe informalidad, cuáles son las causas de su existencia, es un asunto de costos y desinformación o será que realmente no lo necesitan o no les interesa? ¿Por qué podrían no necesitarlo?**

**P:** La mayoría de estos trabajadores no requieren formalizarse, lo cual pasa por un tema de tipo cultural.



Lo que buscan es que les alcance para comer y subsistir, no les interesa crecer más allá de la supervivencia. Lo anterior, está muy relacionado con el nivel de educación que poseen. La pobreza está estrechamente relacionada con bajos niveles de escolaridad, lo cual les limita la posibilidad de abrirse a nuevas oportunidades.

En su estructura mental no conciben la idea de esforzarse por salir de su situación, se quedan estancados, esperando que alguien venga y los saque de ahí. Ese es un gran factor, el esperar que los demás los ayuden, porque solos no se sienten capaces.

El medio en el que viven no los motiva a luchar y esforzarse por surgir, por lo que la gran mayoría prefiere quedarse en lo que están, sin querer insertarse en un medio más moderno.

**QM:** Principalmente no se formalizan por falta de recursos, ya sea por los bajos niveles de venta y de capital. Por otro lado, también existe un cierto temor a la formalización, que va muy asociado a su baja educación.

En cuanto a la desinformación, no creo que sea una causa, ya que por lo menos acá se trabaja directamente con ellos, dándole mucho apoyo e información suficiente; por lo tanto creo que mayormente existe un desinterés por surgir o crecer, ya que los mecanismos y la ayuda están disponibles, es decir prefieren permanecer en esta situación de informalidad la que sólo les permite mantenerse y sobrevivir el día a día.

La mayoría cree que no necesita formalizarse, ya que no pretenden crecer como microempresa, si no como dije anteriormente, sólo buscan una manera de sobrevivir y cubrir sus necesidades básicas.

Ahora los formales, son generalmente personas con otro nivel de educación y desde un principio buscan crecer y desarrollar cada vez más su microempresa, por ende existen beneficios por el hecho de estar formalizado, ya que pueden acceder a más créditos y contratos con grandes empresas.

**3. De la encuesta observamos que la cantidad de trámites requeridos y la falta de información son limitantes para iniciar actividades, ¿Qué opina al respecto?**

**P:** Un tema es la iniciación de actividades, la cual tiene cero costos. Sólo les implica sacar facturas o boletas en el caso que lo necesite. Ahora, el tema de las patentes es más complicado porque hay muchos costos asociados a la obtención de ella. Por ejemplo, una patente comercial puede costar \$30.000 al año, lo cual es un costo bajo.

Pero, para poder sacarla de acuerdo a la Ley de Microempresa Familiar (MEF), implica obtener permisos del SESMA si es que manipulan alimentos; también un permiso de obras ya que la ley establece que deben trabajar en su casa, para esto, la casa debe estar terminada, lo cual no ocurre en muchos de los casos porque son viviendas bastante precarias. Si se da esta situación, deben presentar un plano de la vivienda, lo que significa un costo superior. Estos son algunos de los trámites asociados a la obtención de la patente, que implican un enorme costo tanto monetario como de tiempo.

Con respecto a la información frente a la formalización, no es un problema de que no exista. Los microempresarios están enterados mayormente de cómo funciona el sistema y cuáles son los procedimientos a seguir.

La desinformación se relaciona con el Servicio de Impuestos Internos. Hay temor a no poder cumplir con las obligaciones de la formalización, el SII lo ven como un fiscalizador el cual más que ayudarlos, actúa como un castigador si no cumplen la normativa.

**QM:** Actualmente, no son muchos trámites, antes de la constitución de la ley de microempresa familiar, si demoraba más tiempo formalizarse y también habían más costos asociados, sin embargo después de esta ley, los trámites se han agilizado y son de mucho más acceso para los microempresarios; por lo tanto no creo que sea un motivo muy convincente para justificar la informalidad.

**4. Al preguntarles por qué no se han formalizado, destaca el tema de falta de recursos y bajas ventas. ¿Qué nos puede decir sobre esto?**

**P:** Es un tema de mucha relevancia, ya que la falta de recursos es primordial a la hora de pensar en formalización. Claramente, es una fuerte limitante para surgir y salir de la pobreza. El problema es que dadas las ventas y ganancias que poseen, se sienten muy pequeños y no se atreven a mirar otros mercados. Los mercados modernos funcionan en forma muy diferente y estos microempresarios no están dispuestos a cumplir con sus exigencias.

Hay que recalcar que además de la falta de recursos, hay una mala percepción ante la formalización. Es clarísimo que la formalización les sirve para abrirse a nuevos negocios, para llegar al mercado formal y crecer. De hecho, los que se han formalizado han tenido una experiencia positiva, pero han tenido que hacer esfuerzos enormes y la gran mayoría de los informales no están dispuestos a luchar así. La formalización no la sienten como una oportunidad, sino como un obstáculo.

**QM:** Esos son los principales motivos por lo que los microempresarios y TCP creen que no pueden formalizarse, ya que no cuentan con el capital necesario, ni los recursos suficientes para poder mantenerse en esta situación. Por ejemplo, los costos asociados que existen: requerir de un contador, gastar en permiso y patentes para el negocio etc. Por ende, no están dispuestos a solventar todos estos gastos, cuando la mayoría de las veces no les alcanza para comer o subsistir el mes.

**5. ¿Por qué considera usted que estos emprendedores no surgen, qué sucede, qué les falta? Será por falta de oportunidades o poco compromiso con el gobierno, comodidad de los microempresarios o es que la pobreza y la poca educación que tienen los limita a mirar más allá de la subsistencia?**

**P:** En general, culpan al gobierno de que no los apoya suficiente, no valoran los esfuerzos de éste. Es que los microempresarios ven estos esfuerzos más cómo una obligación del estado que un real beneficio. Sienten que es lo mínimo que el gobierno puede hacer por ellos ya que son los que más lo necesitan y no las reciben como un paso a seguir en el camino de su desarrollo.

Hay que hacer el alcance de que si bien existen programas de apoyo y fomento ofrecidos por el gobierno, no siempre calzan con las reales necesidades de los microempresarios. Hay muchas capacitaciones, hay reuniones para analizar su situación, pero ellos no están muy dispuestos a espera mucho tiempo para recibir recursos.

Lo que necesitan es una ayuda más rápida, más concreta. Las capacitaciones les ayudan mucho, pero para un gran porcentaje el tiempo dedicado a ello implica tener que dejar de producir, por lo cual, algunos sienten que el costo de esto es mayor que el beneficio de recibir algún tipo de instrucción.

Además, los recursos cuando los hay, no son montos muy altos y en general no les permiten hacer inversiones importantes.

Asociarse con el empresariado es un tema que puede dar muy buenos resultados, pero no pueden enfrentarse solos, tienen que agruparse y juntarse entre los microempresarios para poder actuar en conjunto frente a las grandes empresas. De esta forma, generar negocios y oportunidades rentables para todas las partes.

Desde un punto de vista más interno, considero que en las municipalidades faltan RR.HH dispuestos a atender a las diversas necesidades y realidades de los microempresarios y TCP. No existen políticas locales claras, la gente rota mucho, entonces cuando se está gestando un programa interesante y beneficioso, en cualquier momento hacen redistribuciones internas, cambian al personal y llega gente nueva que tienen que empezar todo de nuevo. Un poco ineficiente a decir verdad.

El problema es que los microempresarios no pueden crecer solos, hay un gran temor de enfrentarse a todo lo que implica sacar adelante un negocio. Necesitan apoyo constante, más allá de los recursos, apoyo de gestión, de contadores que les faciliten el manejo de los ingresos y egresos, y del pago de impuestos u otros aspectos legales.

Además, si bien los jóvenes tienen más educación lo cual les permitiría una mejor situación, existe un rechazo generalizado frente a las instituciones y no se acercan a pedir apoyo, por lo cual hay que buscar otros mecanismos para ayudarlos a surgir.

**QM:** Por una parte, la baja educación es un factor que hace tener una visión menos emprendedora y con solo miras de subsistencia, y de alguna forma hace diferenciar a los que se han formalizado de los que no, porque los intereses son distintos y por ende también las visiones con respecto a la microempresa.

También hay un asunto de comodidad, es decir, generalmente esperan que las oportunidades y la ayuda se les den fácilmente, sin ningún esfuerzo de su parte.

## **5.5.- Reflexiones**

Al analizar los determinantes de la informalidad, se identifican varias razones que se funden tras la existencia de esta irregularidad. Dentro de éstas, se encuentran algunas relacionadas con la cultura que caracteriza a los individuos que desarrollan sus empresas bajo esta situación. En este sentido, la realidad que enfrentan, sumergida en la pobreza, arrastra precarias condiciones de vida donde escasean las redes de apoyo, la educación es mínima, los recursos son siempre pocos y las necesidades son infinitas. Este entorno es la causa de la informalidad, donde la formalización pierde sentido al implicar un costo adicional que al incurrir en él, provoca la desaparición del negocio. Por ello es que la falta de recursos es el factor primordial para considerar que las exigencias gubernamentales están ajenas de proveer beneficios duraderos y de que logren convertirse en efectivos mecanismos para un desarrollo sustentable.

Otras razones, que a su vez están estrechamente ligadas con estas condiciones de vida, se relacionan con el temor a no saber con qué tipo de obligaciones se están comprometiendo a largo plazo. Esta incertidumbre responde a desinformación sobre el proceso de formalización, lo cual, como se mencionó en un capítulo anterior, no necesariamente implica que no exista información, sino que no saben cómo llegar a ella.

Por otro lado, el comportamiento de los trabajadores informales funciona muy distinto a los mercados modernos, los primeros no conciben el emprendimiento como una manera de crecer empresarialmente, de abrirse a nuevos mercados y oportunidades, si no, más bien, es una forma de subsistencia.

En muchos casos estas unidades productivas nacen bajo un escenario de recesión económica que se convierten en trabajos transitorios mientras se espera que la economía se reactive y el desempleo disminuya.

Se observa que los microempresarios, en general, tienen una vaga idea tanto de lo que significa la formalización, como de los beneficios que ésta otorga, lo cual provoca que aunque estén dispuestos a formalizarse en primera instancia, durante el proceso se ven enfrentados a un ámbito desconocido en el que no se manejan y al cual no están dispuestos de enfrentar, si es que ello implica restarle tiempo a su negocio para dedicarlo al procedimiento de formalización en sí y sus posteriores obligaciones. Es decir, la formalización se observa como un obstáculo ya que sacrificar tiempo de producción implica perder utilidades, y cumplir con la formalización no les asegura aumento en las ganancias de forma de poder surgir y acceder a mayor capital y oportunidades.

Lo anterior, coincide con las razones del 74% de los individuos de la muestra encuestada que señalaban que sí han pensado en formalizarse, pero aún no lo han hecho debido a la cantidad de trámites y la falta de recursos necesarios para mantenerse formalizados. Lo desconcertante es que si continúan percibiendo que su situación económica y sus niveles de producción no son suficientes para afrontar mayores responsabilidades, es muy poco probable que se formalicen y por ende que sus negocios lleguen a los mercados modernos, creándose un círculo vicioso que les impida salir de la precaria situación en la que actualmente se desenvuelven.

Es necesario establecer una diferencia entre la percepción que existe frente a los factores que obstaculizan la formalización y las razones que llevan a que se mantenga la condición de informalidad.



Al referirnos a la percepción que tienen los microempresarios respecto de las limitantes para formalizarse, el enfoque apunta específicamente a la escasa información que poseen para realizar la iniciación de actividades y la obtención de la patente municipal, además de la gran cantidad de trámites exigidos y requerir de mucho tiempo para su realización.

No obstante, con respecto a la información frente a la formalización, de acuerdo a los encargados de Fomento Productivo, los microempresarios están enterados mayormente de cómo funciona el sistema y cuáles son los procedimientos a seguir. La desinformación se relaciona con el temor a no ser capaces de cumplir con las obligaciones de la formalización y tener que lidiar con fiscalizaciones del Servicio de Impuestos Internos. Señalan también, que después de la constitución de la Ley de Microempresa Familiar, muchos de los trámites se han agilizado y son de mayor acceso a los microempresarios.

Por lo tanto, estos argumentos refutan la concepción que poseen los trabajadores informales sobre estos dos aspectos, sin embargo persiste la percepción de que estos trámites son más bien restrictivos que beneficiosos.

Ahora, entre las razones que presentan los trabajadores para mantenerse en informalidad, señalan principalmente la falta de recursos, la cual no se relaciona con el costo de la iniciación de actividades, sino con la falta de capital para enfrentar los costos que implica mantenerse formalizado. Estos costos corresponden a obligaciones legales y tributarias necesarias para desarrollar el negocio en los mercados modernos.

Esta perspectiva coincide con la visión que tienen los encargados de Fomento Productivo, quienes apuntan a que los bajos niveles de venta les llevan a manejar muy poco capital, lo cual provoca que no se atrevan a adquirir compromisos de esta índole, hasta que no alcancen un mayor tamaño.

Por otro lado, uno de los factores que motivan la iniciación de actividades y patente municipal, es que permite el acceso a capitales y recursos y ayuda a conseguir nuevas oportunidades de negocios y contratos con el gobierno. Pero observamos que éste acceso no es fácil ni inmediato, por lo que no es recibido en forma concreta. Por ello, cabe cuestionar si las razones de acceso a créditos y beneficios son suficientemente motivadoras para formalizarse.

Se debe reconocer que la realidad de la pequeña y mediana empresa difiere enormemente de aquella que enfrenta la microempresa y el pequeño Trabajador Independiente, por ejemplo en cuanto al tamaño o el bajo volumen de ventas. Esto último expone al microempresario a una insuficiente capacidad de pago que le dificulta el acceso a préstamos para invertir en el negocio.

Siguiendo esta idea, muchos proveedores de créditos no están interesados en apoyar a empresas cuyos aportes de capital son muy bajos, por lo cual se prefiere acudir a apoyos ofrecidos por las municipalidades o por fundaciones, que generan programas especialmente dedicados a ellos con eximición de aval y de capital mínimo para responder a las obligaciones.

Asimismo, los montos ofrecidos no son muy altos, es decir no alcanzan para realizar una importante inversión inicial, sino más bien, sirven para la compra de materias primas o nuevas maquinarias de montos moderados.

De acuerdo a lo anterior, vemos que de los informales encuestados el 50% pidió algún tipo de crédito. Los que no lo hicieron fue por sentir que no cumplen con los requisitos y, principalmente, por la desconfianza ante las instituciones prestamistas y por el temor que implica el no poder responder ante la obligación.

De este 50%, un 64% no obtuvo el crédito por insuficiencia en la capacidad de pago, bajo volumen de ventas o por encontrarse en DICOM.

Una situación muy similar ocurre con los formales encuestados, ya que si bien un 75,75% declara haber pedido algún crédito, de estos un 52,64% no lo obtuvo, principalmente por tener antecedentes en DICOM.

De las razones mencionadas, encontramos que, en el fondo, éstas convergen hacia un asunto que trasciende el hecho de ser o no formal, el cual se relaciona con que lo que realmente buscan estos trabajadores es comida y subsistencia. No tienen intenciones de crecer e impulsar el negocio, si no que les alcance suficiente para sobrevivir. Dado lo anterior, al no esforzarse por salir de su situación, se quedan estancados y no surgen por sí mismos, si no que esperan que alguien venga a ayudarlos.

Contrario a lo señalado por los individuos informales, podemos apreciar que de los microempresarios formales encuestados, la mayoría declara que la formalización ha tenido un efecto positivo y ha sido de real ayuda en el desempeño de su empresa. Es decir, claramente la formalización ha sido de apoyo para el logro de nuevos negocios, para acceder a mejores mercados y crecer. Pero se debe destacar que esta experiencia positiva, es producto de enormes esfuerzos que la gran mayoría de los informales no están dispuestos a asumir por el costo que ello conlleva. El hecho de requerir mucho esfuerzo y sacrificio y que nada les asegure un buen desempeño de su negocio después de la formalización, respalda en el microempresario informal la idea de la formalización como un obstáculo y no como una oportunidad.

A modo de resumen, encontramos que en general coexisten muchas limitantes para que un microempresario logre formalizarse: para algunos no existe la motivación, ya que si se insertan en el sector formal desaparecen por no contar con los medios para sostenerse.

Por otro lado, aunque la mayoría de los individuos se caracterizan por tener baja educación y estar en condiciones de pobreza, éstos reconocen que la formalización les ayudaría a crecer, sin embargo, nada les cerciora que esa sea la vía de desarrollo. Estos obstáculos para surgir están directamente relacionados con la capacidad de emprendimiento, de esfuerzo, educación y oportunidades que posean los individuos, las cuales existen en un mayor nivel en sectores donde los recursos no escasean dramáticamente.

Es por lo anterior y a la luz de los resultados obtenidos, que observamos que **la principal razón que existe tras la informalidad es la falta de recursos**, la cual es consecuencia de la baja escolaridad y de las precarias condiciones de vida que los envuelve. Esta falta de recursos no solamente determina la informalidad sino también la escasez de oportunidades y limita la visión emprendedora. Por ende, se genera un ciclo vicioso ya que están insertos en una situación de pobreza que no les permite crecer y permanecen estancados en una zona gris de sobrevivencia.

6.-

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

En primera instancia, se debe recalcar que el término de informalidad es muy difícil de conceptualizar, ya que éste varía según el país en que se desarrolle y el punto de vista de la política que se quiera encausar; es decir, si tomamos al sector informal desde el punto de vista del mercado del trabajo, necesitaríamos analizar la relación contractual entre empleadores y asalariados.

Por otra parte, considerando a la informalidad solamente desde la perspectiva de unidades productivas, las características del sector informal se refieren al pequeño tamaño, al uso de tecnologías simples, al escaso requerimiento de capital por persona ocupada y a la discontinuidad que existe entre micro y grandes empresas en cuanto a los requerimientos de capital, lo que dificulta su evolución.

Existe, además, una mínima división en la propiedad de los medios de producción. Estas unidades pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores por cuenta propia que a veces emplean a miembros de la familia o a algunos asalariados o aprendices; disponen de mano de obra escasamente calificada, por lo que su productividad es reducida; suelen obtener ingresos muy bajos e irregulares y su empleo es sumamente inestable.

Es por esto que las unidades antedichas, forman un sector no estructurado porque casi nunca están declaradas ni figuran en las estadísticas oficiales; suelen tener poco o ningún acceso a los mercados organizados y a las instituciones de crédito, además de que no están reconocidas, ni reglamentadas por el estado. Son estas circunstancias las que los obligan a funcionar al margen de la ley y a constituirse como el sector informal.

Por otro lado, cuando se analiza a estas unidades en términos agregados a nivel nacional, las estadísticas nos dicen, que aunque existen muchos sesgos y consideraciones al respecto, podemos decir que existe un gran porcentaje de empresas informales en nuestro país (56,4%) el que supera a las empresas formalizadas.

También es importante recalcar que el mayor porcentaje de empresas informales se encuentra en los centros urbanos del país, donde destacan en cuanto a magnitud los rubros de Comercio y Manufactura.

Por último, la informalidad se presenta en un gran porcentaje en los TCP, correspondiendo éstos individuos con aquellos que quizás por necesidades económicas, optan por dedicarse a actividades independientes en una situación de irregularidad.

Cuando hablamos de las razones o determinantes de la informalidad, de acuerdo a nuestro análisis, podemos de alguna forma conocer lo que provoca que estos individuos permanezcan en este escenario.

La principal razón es la falta de recursos lo que es consecuencia de encontrarse insertos en una situación de pobreza y baja escolaridad.

Por otro lado, no se concibe la actividad productiva como una forma de crecer, de abrirse a nuevos mercados y oportunidades, si no, más bien, es una forma de subsistencia, es decir que les permita comer y sobrevivir.

Atribuyen su condición a los bajos niveles de venta y capitales, también por la cantidad de trámites y la falta de información.

La falta de recursos conlleva a que la microempresa no cumpla con sus obligaciones tributarias debido a su falta de capacidad de pago, relacionada estrechamente con sus formas de producción semiartesanales y el pequeño tamaño de la unidad productiva.

Por otro lado, según nuestro análisis podemos ver que la falta de recursos es la razón principal tras la informalidad, pero se debe considerar la mala percepción que tienen los trabajadores informales ante la formalización. Observan que las experiencias de los que se han formalizado no son del todo exitosas y aquellas que si lo han sido, es producto de enormes esfuerzos, algo que la mayoría no está dispuesta a enfrentar. Ante esto, nada les asegura que ese sea el mecanismo efectivo para surgir y lo ven más como una obligación que como un real beneficio.

Si bien se requieren políticas específicas de promoción de las microempresas, que incluyan capacitación, asesoría técnica y crédito, su efecto será muy limitado si la formalización no logra otorgar un verdadero respaldo a las unidades, el que les asegure crecimiento y sustentabilidad, ya que muchas de éstas no ven a la formalización como una forma de emprender, sino más bien como una obligación y por lo tanto no es una condición para el desarrollo de la microempresa ni para la viabilidad inicial de la unidad productiva.

Por lo tanto, las políticas deberían estar enfocadas a las unidades productivas formales que se encuentran en un proceso de emprendimiento, de forma de asegurar el crecimiento de éstas y por lo tanto promover la formalización como un efectivo mecanismo de desarrollo.

En la medida que la microempresa se inserte de mejor manera en el mercado y, desde luego, contar con sistemas confiables de fiscalización para evitar su desnaturalización, permitirán a la pequeña unidad productiva disponer de un escenario más propicio en términos de costos laborales durante una etapa inicial de implantación y consecutivamente un mejor desarrollo posterior de su unidad.

Dado esto la formalización no será percibida como un obstáculo, sino más bien como una buena oportunidad para emprender.



7.-

## **BIBLIOGRAFIA**

### **Libros**

- De Soto, H. 1986. El otro sendero. La revolución informal. Lima, Instituto Libertad y Democracia.
- Mezzera, J. y Vega-Ruiz, M.L. 1995. Trabajadores vulnerables y sector informal: De lo económico a lo normativo. Biblioteca OIT.
- PREALC 1978. Sector Informal, funcionamiento y políticas. Biblioteca OIT.
- Reinecke, G. y White, S. 2004. Policies for small enterprises: Creating the right environment for good jobs. Ginebra, publicaciones de la OIT.
- Roudil, H. 2000. Los trabajadores y el sector informal de la Economía, Programa de investigación y formación para los países del MERCOSUR ampliado. Biblioteca OIT, 2000.
- Tokman, V.E. 1990. Más allá de la Regulación: El sector informal en América Latina (PREALC).
- Tokman, V.E. y Klein, E. 1996. Regulation and the Informal Economy: Microenterprises in Chile, Ecuador, and Jamaica. Nueva York, Boulder, Lynne Rienner Publishers.

## Documentos de trabajo

- Emprender Chile: “Hacia un Plan Estratégico de Desarrollo Económico del Territorio Poniente”. Informe final, Plan Estratégico Poniente. Fosis
- García, N. y Silberberg, C. Otoño 1999. Trámites en la formalización de empresas: una propuesta de simplificación. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.
- Marinkovic, J.I. 2003. Caracterización y Objeto de la microempresa: Quiénes están detrás de ellas. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.
- OIT 1972. Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya. Ginebra, OIT.
- OIT, Octubre 1999. Los sindicatos y el sector informal: En pos de una estrategia global. Coloquio internacional sobre los sindicatos y el sector no estructurado. Ginebra, OIT.
- Portes, A.; Castells, M. y Benton, L. 1989. The informal economy. Studies in advanced and less developed countries. Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press.
- PREALC, Comercio Informal en una comuna de Santiago, 1978. Santiago, Biblioteca OIT.
- PREALC, diciembre 1987. El Sector Informal: Quince años después. Santiago, Biblioteca de la OIT.
- Publicaciones de la OIT, Key Indicators of the Labor Markets (KILM). KILM 7. Employment in the informal economy. [www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm/indicats.htm](http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm/indicats.htm)

- Tokman, V.E. 1987. El sector informal hoy: El imperativo de actuar. PREALC.
- Urmeneta, R. y Baltera P. 1998. Desafíos de la Modernización y Sector Informal Urbano. El caso de Chile. Santiago, OIT.
- 1991. El dilema del sector no estructurado. Memoria del Director General presentada a la 78ª Conferencia Internacional del Trabajo (Ginebra, OIT)
- V. E. Tokman (publicado bajo la dirección de), 1995. El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis. México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

### **Revistas**

- Hart, K. 1970. Small scale entrepreneurs in Ghana and development planning. The Journal of Development Studies).
- Kritz, E. y Ramos, J. 1976. Medición del subempleo urbano: Informe sobre tres encuestas experimentales. Revista Internacional del Trabajo, vol. 93, núm 1, enero-febrero de 1976.

### **Sitios web**

CEPAL	<a href="http://www.cepal.cl">www.cepal.cl</a>
CORFO	<a href="http://www.corfo.cl">www.corfo.cl</a>
FOSIS	<a href="http://www.fosis.cl">www.fosis.cl</a>
FUNDES	<a href="http://www.fundes.cl">www.fundes.cl</a>
INE	<a href="http://www.ine.cl">www.ine.cl</a>
Ministerio de Hacienda	<a href="http://www.minhda.cl">www.minhda.cl</a>

Ministerio de Planificación [www.mideplan.cl](http://www.mideplan.cl)

SII [www.sii.cl](http://www.sii.cl)

Para más información sobre el grupo Delhi, referirse a los sitios web:

<http://unstats.un.org/unsd/methods/citygroup/delhi.htm>

[http://mospi.nic.in/infsec\\_000.htm](http://mospi.nic.in/infsec_000.htm)

Para más información sobre los Key Indicators of the Labor Markets (KILM), dirigirse a:

[www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm/indicats.htm](http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm/indicats.htm)

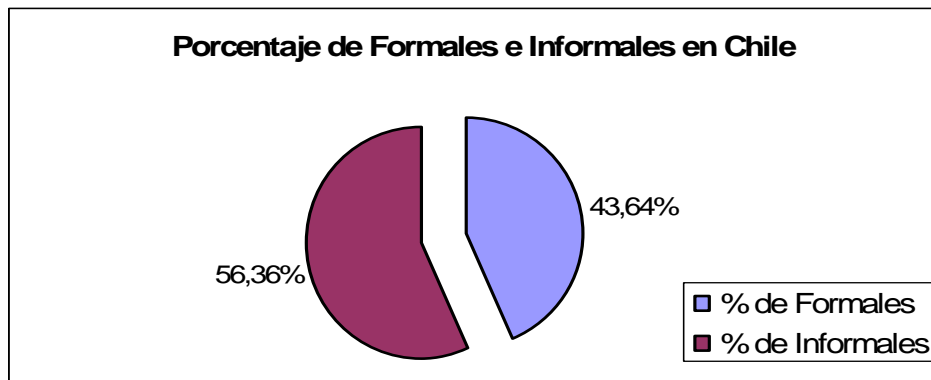
8.-

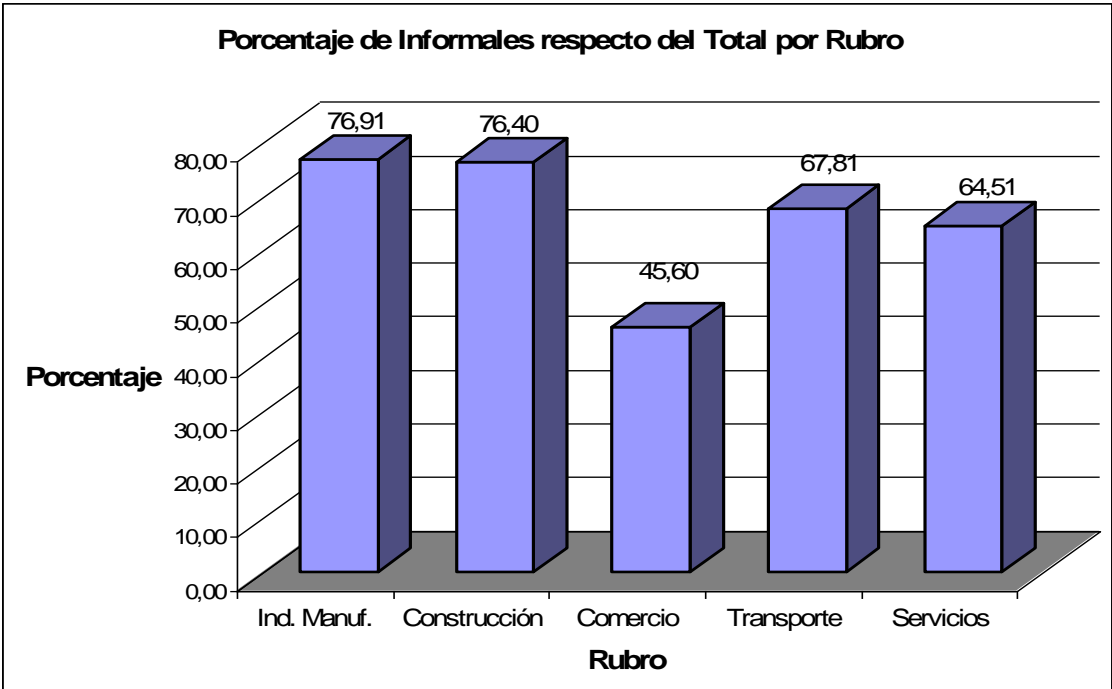
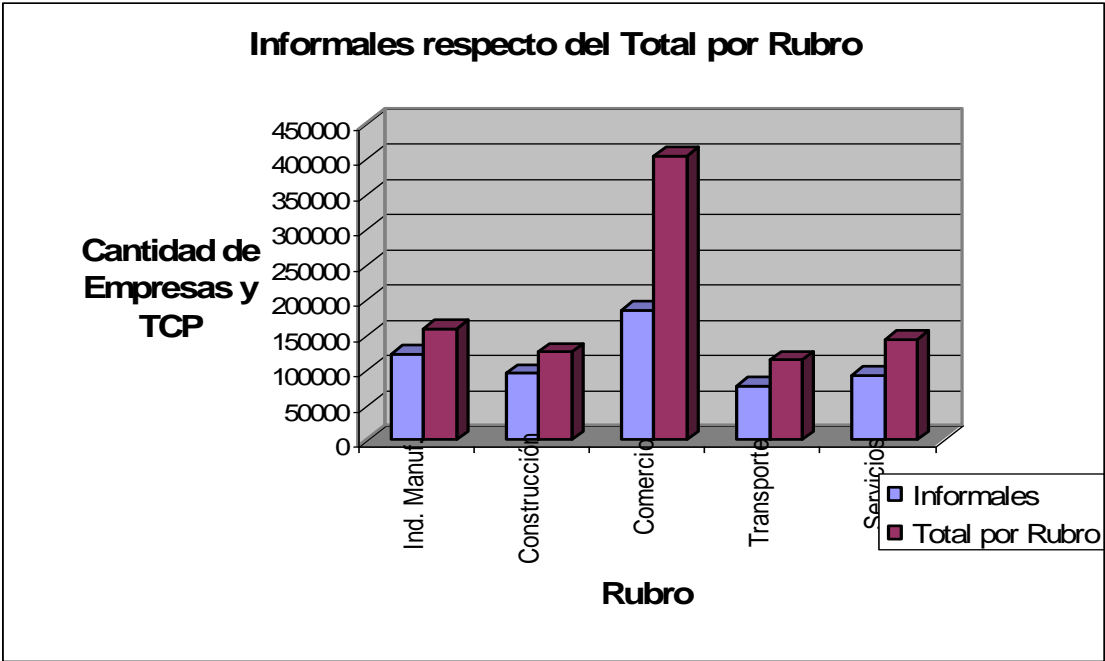
**ANEXOS**

**ANEXO 1**

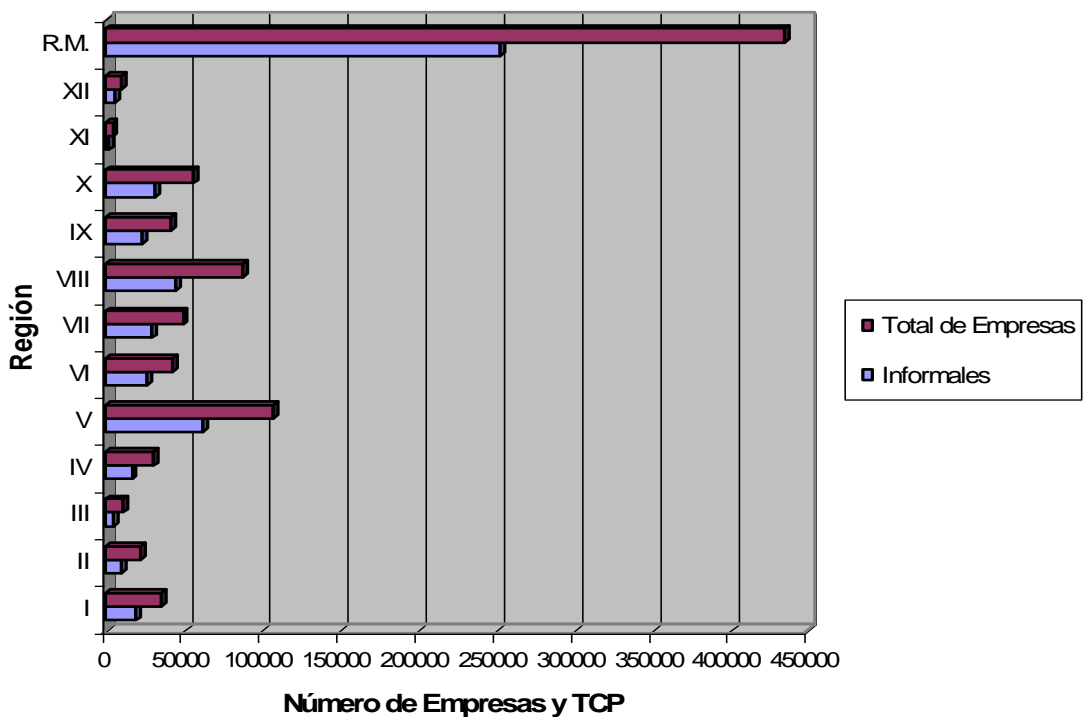
**Gráficos Sección 5.1**

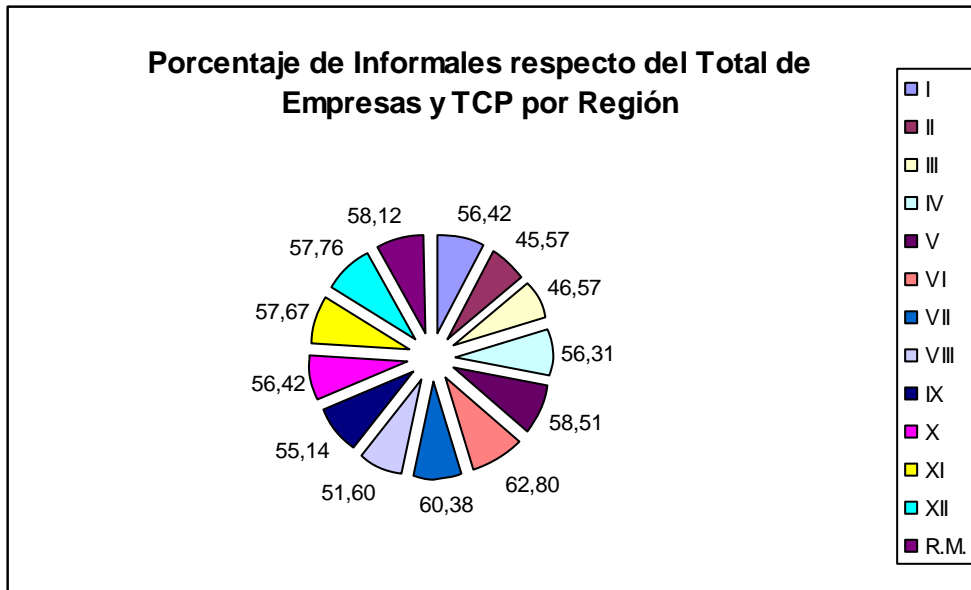
**Análisis de Informales respecto del Total de Empresas y TCP en Chile**



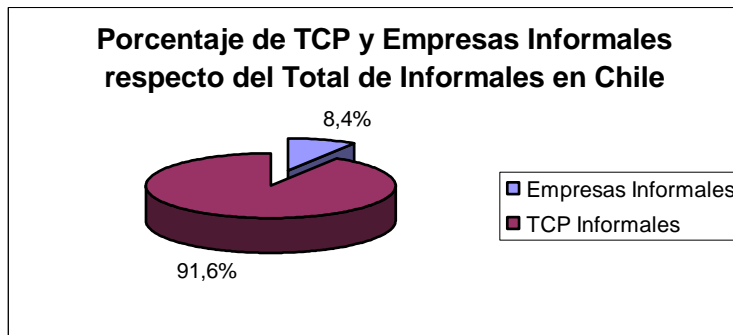


### Informales respecto al Total por Región

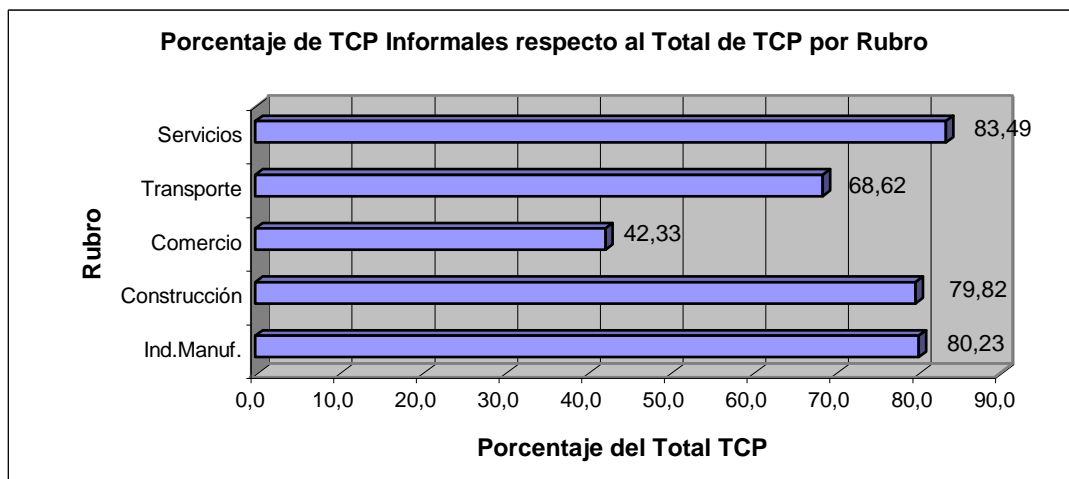
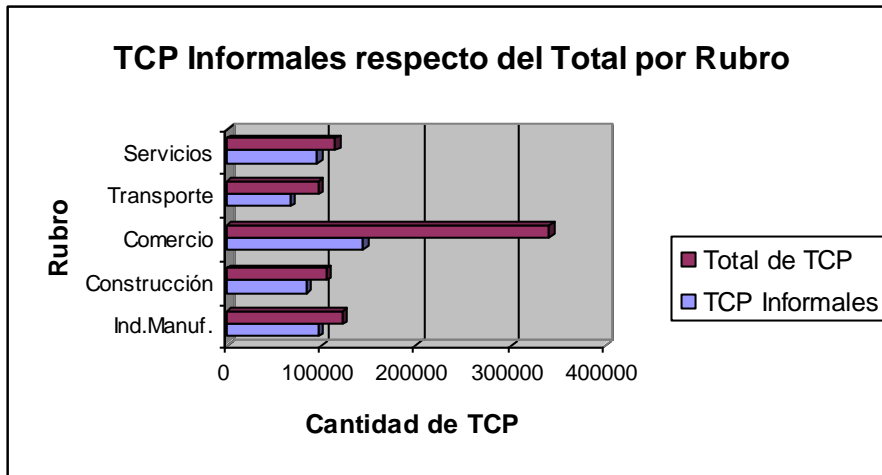


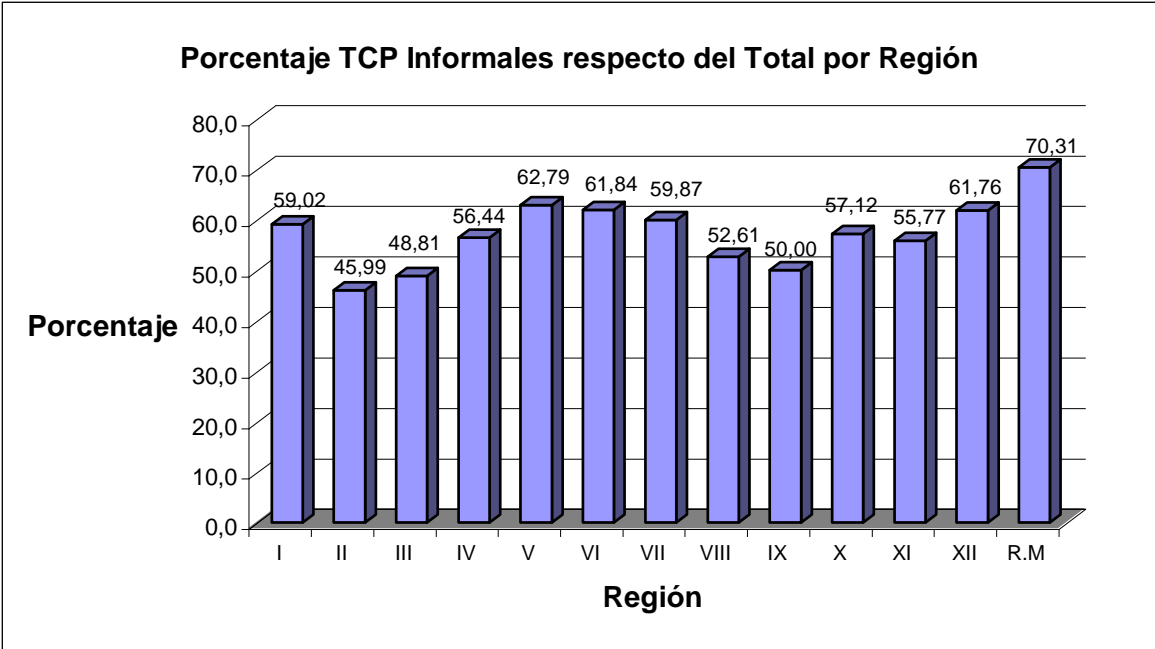
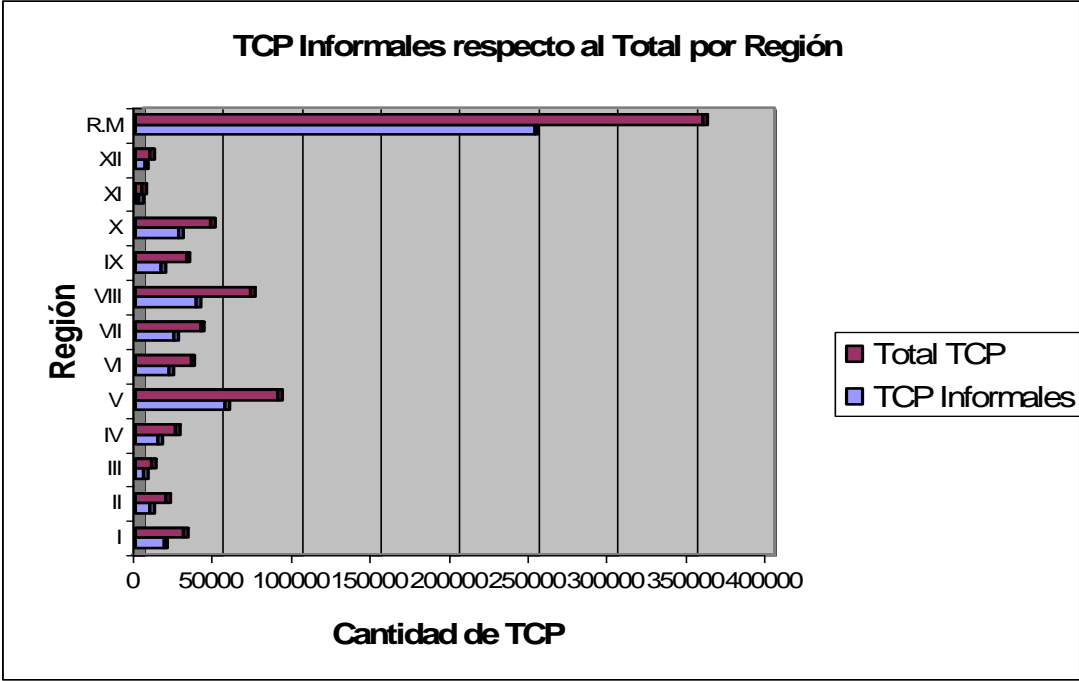


### Análisis de TCP Informales respecto del Total de TCP en Chile









## ANEXO 2

### Encuesta a Microempresarios y TCP, sector Nor-poniente

<b>Fecha de la entrevista:</b>
<b>Nombre del encuestado:</b>
<b>Teléfono del encuestado:</b>

#### **Criterios de Selección**

¿Usted es dueño de una microempresa?	1
¿Usted es trabajador por cuenta propia?	2
¿Cuántos años lleva trabajando como TCP o Microempresario?	

#### **Información Básica**

##### **1.**

Tamaño de la empresa según número de trabajadores (incluyendo al microempresario)	
TCP	1
« Micro » ( 1 a 9 trabajadores)	2

Sector de la economía:	
Comercio	1
Servicios	2
Artesano	3
Ambulante	

Microempresa unipersonal, solo si está inscrito como tal; cualquier otro caso es TCP.  
TCP puede tener más de un trabajador a su cargo, pero sin una remuneración.

##### **2. Sexo**

1. Hombre
2. Mujer

##### **3. ¿Qué edad tiene?**

\_\_\_\_\_ Escriba la edad, luego marque donde corresponda.

15-24	1
25-39	2
40-55	3
Más de 55	4

**4. ¿Cuál es el último curso de escuela, colegio, universidad, instituto que Ud. aprobó?**

\_\_\_\_\_ Escriba el curso, y luego marque donde corresponda

Ninguno	1
Básica incompleta	2
Básica completa	3
Educación media incompleta	4
Educación media completa	5
Educación universitaria incompleta	6
Educación universitaria completa	7
Técnico-profesional incompleta	8
Técnico-profesional completa	9

**5. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor su(s) motivo(s) para tener una empresa o trabajar por cuenta propia?**

Quiero ser mi propio jefe	1
No logro conseguir empleo en otra parte	2
Lo hago por necesidades económicas	3
Lo hago porque es más rentable	4
Otro (especificar)	5

**6. ¿Dónde funciona la empresa o donde trabaja el TCP?**

En la casa del propietario	1
En un local específico para la empresa	2
En la vía pública ( puestos callejeros, kioskos)	3
Trabaja a domicilio	4
Otro (especificar)	5

**7. Cual es su nivel de Ventas mensuales**

No Hay	0
Menos de 200 mil	1
201 mil – 300 mil	2
301 mil – 400 mil	3
más de 401 mil	4

**8. ¿Participó en alguna capacitación técnica o de gestión empresarial en relación a su empresa durante los últimos dos años?**

Si	1
No	2

**9. (Sólo para los que respondieron si) Cuáles de los siguientes mecanismos utilizó para acceder a esta capacitación. (Mención múltiple).**

1. Lo pagó completamente por su cuenta
2. Franquicia SENCE
3. Crédito MPYMES
4. FOSIS
5. SERCOTEC
6. Municipalidad
7. Otros

**10. ¿En cuáles especialidades hizo la capacitación? (mención múltiple)**

1. Administración y gestión
2. Idiomas
3. Computación
4. Comercio y servicios
5. Construcción
6. Tecnología y procesos industriales
7. Otras

**11. ¿Trató de obtener crédito para su empresa durante los últimos dos años?**

Si	1
No	2

Si responde Si, seguir en la pregunta 12  
Si responde No, seguir en la pregunta 15

**12. ¿Dónde trató de obtener un crédito para su empresa**

Banco del Estado	1
Bancos privados	2
Corfo u otro fondo del Estado	3
Apoyo de organismos internacionales	4
Familia / amigos	5
Prestamista	6
Otro (especificar)	7

**13. ¿Obtuvo el crédito?**

Si	
No	

**14. En el caso que no obtuvo crédito, indique la razón por la cual no la obtuvo.**

---

**15. ¿Conoce Ud. alguno de los siguientes programas crediticios, recursos disponibles u organismos de gobierno o privados dedicados al fomento para las empresas pequeñas? (marque con un círculo los que conoce)**

1. FONTEC
2. CORFO
3. SERCOTEC
4. SENCE
5. PROPYME
6. FOSIS
7. PRO-CHILE
8. INDAP
9. OTRO
10. NINGUNO DE LOS ANTERIORES

**16. ¿Cómo suele obtener información y consejos sobre asuntos empresariales y legales?**

Diarios	1
Publicaciones del Gobierno	2
Cámara de Comercio	3
Asociación gremial	4
Abogado o jurista	5
Contable	6
Consultor profesional de empresas	7
Otro dueño de empresa	8
Internet	9
Otro (especificar)	10

**17. ¿Usted ha realizado alguno de los siguientes trámites ya sea como TCP o Microempresario?**

	0	Nada
a. Iniciación de actividades en Impuestos internos	1	Si
b. Obtención de patentes y permisos municipales	2	Si
c. Declaración de impuestos o pagos de IVA	3	Si

**18. Si no está formalizado, ha pensado en hacerlo?.**

1. Si, por qué no lo ha hecho?

\_\_\_\_\_

2. No, por qué? \_\_\_\_\_

**19. ¿Desde cuándo está formalizado? (meses) \_\_\_\_\_**

**20. Para los siguientes trámites, elija cuáles son los factores que generan más dificultades.**

<b>Iniciación de actividades en impuestos Internos</b>	<b>Obtención de patentes</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. alto costo</li> <li>2. se necesita mucho tiempo</li> <li>3. escasa información para realizarlo</li> <li>4. se necesitan muchos trámites</li> <li>5. no es necesario hacerlo</li> <li>6. no reúne los requisitos</li> <li>7. Temor a la formalización</li> <li>8. No los considera dificultades</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alto costo</li> <li>2. Se necesita mucho tiempo</li> <li>3. Escasa información para realizarlo</li> <li>4. Se necesitan muchos trámites</li> <li>5. No es necesario hacerlo</li> <li>6. No reúne los requisitos</li> <li>7. Temor a la formalización</li> <li>8. No los considera dificultades</li> </ol>

**21. Para cada uno de estos trámites, elija cuáles son los factores que representan un mayor incentivo para realizarlos**

<b>Iniciación de actividades en Impuestos Internos</b>	<b>Obtención de patentes</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bajo costo</li> <li>2. No requieren mucho tiempo</li> <li>3. Hay información suficiente</li> <li>4. Es una responsabilidad legal</li> <li>5. Es necesario</li> <li>6. Permite el acceso a capitales y recursos</li> <li>7. Ayuda a conseguir nuevos negocios o contratos con el gobierno</li> <li>8. Minimiza las multas y fiscalizaciones</li> <li>9. Ninguno de los anteriores</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bajo costo</li> <li>2. No requieren mucho tiempo</li> <li>3. Hay información suficiente</li> <li>4. Es una responsabilidad legal</li> <li>5. Es necesario</li> <li>6. Permite el acceso a capitales y recursos</li> <li>7. Ayuda a conseguir nuevos negocios o contratos con el gobierno</li> <li>8. Minimiza las multas y fiscalizaciones</li> <li>9. Ninguno de los anteriores</li> </ol>

**22. Si está formalizado ¿Cómo ha cambiado su situación en cuanto a los siguientes aspectos?**

	Aumentaron	Mantuvieron	Disminuyeron	No ha tenido
Ventas	1	2	3	4
Créditos	1	2	3	4
Capacitación	1	2	3	4

**23. ¿Cómo evaluaría el desempeño económico de su empresa durante los últimos años?**

Muy bajo	1
Bajo	2
Regular	3
Bueno	4
Muy bueno	5

**24. ¿Cuáles de los siguientes factores contribuyeron a este desempeño (muy bajo), (bajo) o (regular)? (Mención múltiple)**

Mucha competencia y poco mercado	1
Falta de calificaciones o de experiencia	2
Muchas regulaciones	3
No hay buenas redes de empresas	4
Las políticas del Gobierno no apoyan	5
Falta de acceso a crédito	6

**25. ¿Cuáles de los siguientes factores contribuyeron a este desempeño (bueno) o (muy bueno)? (Mención múltiple)**

Poca competencia y muchas oportunidades de mercado	1
las calificaciones y experiencia son fuertes	2
pocas regulaciones y restricciones	3
buenas redes de empresas	4
Las políticas del Gobierno apoyan	5
Buen acceso a crédito	6

***Gracias por su valiosa ayuda***



## Resultados de la encuesta

### Cuadro comparativo de formales e informales

	<b>Formal</b>	<b>Informal</b>
<b>Tipo</b>		
TCP	11	21
Microempresarios	22	18
Total	33	39
<b>Rubro</b>		
Comercio	8	9
Servicios	11	12
Artesanos	11	10
Ambulantes	3	8
Total	33	39
<b>Años Trabajados</b>		
Promedio	7,25	5,38
<b>Tamaño Empresa</b>		
Promedio	3	2
<b>Sexo</b>		
Hombres	15	14
Mujeres	18	25
Total	33	39
<b>Edad</b>		
Promedio	25-39	25-39
<b>Educación</b>		
Promedio	10 años	10 años
<b>Ubicación Empresa</b>		
Casa del Propietario	21	21
Vía Publica	6	13
Otros: local especifico, a domicilio, otro.	6	5
Total	33	39

<b>Ventas Mensuales</b>	<b>Formal</b>	<b>Informal</b>
Menos de 200 mil	11	1
201 mil - 300 mil	10	25
301 mil - 400 mil	7	10
más de 401 mil	5	2
Total	33	38
<b>Capacitación</b>	24	26
Porcentaje	72,72%	67%
<b>Financiamiento Capacitación</b>		
Fosis	42,40%	46%
Sence	10%	15%
Municipalidad	10%	15%
Sercotec	10%	3%
Lo pagó por su cuenta		3%
Otros	27,60%	18%
<b>Especialidad</b>		
Administración y Gestión	52,60%	57%
Computación	21,05%	20%
<b>Crédito</b>		
Porcentaje	75,75%	50%
<b>Donde buscó crédito</b>		
Banco Estado	50%	30%
Bancos Privados	28,12%	20%
Fondos del Estado	6,25%	15%
Organismos Internacionales	0,00%	5%
Prestamista	6,25%	0%
Familia / amigos	6,25%	5%
Otros	3,12%	25%
<b>Obtuvo</b>		
Si obtuvo	47,36%	38%
No obtuvo	52,64%	63%

