

UNIVERSIDAD DE CHILE

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

CARACTERIZACIÓN Y OBJETO DE LA MICROEMPRESA:

QUIÉNES ESTÁN DETRÁS DE ELLAS

SEMINARIO PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

CON MENCIÓN EN ECONOMÍA

JULIA ISADORA MARINKOVIC GARRIDO

PROFESOR GUÍA: JORGE KATZ

SANTIAGO DE CHILE

OTOÑO 2003

Kah-meh dijo: si el gusano de seda hilara para prolongar su vida de gusano, sería un verdadero asalariado.

ME-TI

El Libro de las Mutaciones

A quienes han inspirado este trabajo:

Los tamborileros, organilleros y chinchineros, los amoladores, los escoberos.

Los artesanos, zapateros y lustrabotas, acomodadores de autos y cartoneros.

Ebanistas, mueblistas y carpinteros, a herreros, torneros y hojalateros.

Nigromantes y tarotistas callejeros, a los vendedores ambulantes:

Diareros, heladeros y sopaipelleros, a los pirquineros y los quiosqueros.

Electricistas, gásfitters y jardineros, a los cerrajeros y jardineros.

Volantineros, paragüeros sobrevivientes y colchoneros. Taxistas

y colectiveros, transportistas escolares, fleteros y cambalacheros.

Verduleros y feriantes, a panaderos y carniceros, a vidrieros y talabarteros.

Estilistas, peluqueras y barberos, manicuristas y podologistas.

Malabaristas, cantantes de micros, payadores, estatuas humanas

y a todos los artistas callejeros, a relojeros y lavanderas.

Encuadernadores y pequeños fotocopiadores, a los armadores de computadores.

Retratistas, fotógrafos de plaza y floristas, sastres, costurera, modistas y tejedoras.

Deshollinadores, colchoneros, cochayuyeros, principiantes.

A todas las mujeres que inventan un trabajo para ayudar a sus familias, y

a todos los que hacen “crujir el magín” para reemplazar el trabajo que no consiguen.

AGRADECIMIENTOS

Como en todos los haceres, este trabajo fue un cúmulo de pequeños sucesos que dieron causa y motivo para su emprendimiento. Haber llegado hasta aquí, no sólo se debe a todos los que ayudaron en esta tarea, sino que a todos quienes contribuyeron de alguna forma a incentivar me a seguir en este trazo de camino seguido, con todo y a pesar de todo.

Especialmente a mi familia, por todo su apoyo, fuerzas y comprensión... porque su nerviosismo incluso superó al mío propio. A mi padres Manuela y Axel, a mis hermanos Ariel y Mirko, a Keny, a la abuelita Julia. Particularmente, la ayuda técnica y comprometida de mi padre así como sus comentarios, fueron esenciales para abocarme de lleno en la realización de este trabajo.

Estos papeles nunca hubiesen sido escritos sin mediar l@s much@s compañer@s que me ayudaron a seguir, a veces, muy a pesar mío en los goces y atrocidades del divagar y el quehacer económico. A los cabros de la escuela, presentes y pasados: Carlos, Miguel, Ricardo, a todos los radioescuchas y hacedores de la Radio, a Cuarto Contraste, en especial al Mauro arriba en la cordillera; y algunos pocos del Manuel, a la virtual existencia de Marcelo y la Ponce.

Le agradezco a José Yáñez por confiar en mí cuando todo estaba nebuloso y Jaime Yanes porque con él mandar al carajo no es imposible.

A los funcionarios, por su trabajo abnegado, dispensadores del orden que impera en la Torre. En especial a José, Arturo y Mario, a los demás cabros de la biblioteca y la placa, porque en muchas situaciones me salvaron y ayudaron... por compartir, porque gran parte de la humanidad que habita en las aulas está en ellos.

Sin duda Jorge Katz, mi profesor guía, fue un excelente apoyo, le agradezco todo el compromiso y paciencia que tuvo en el desarrollo y término de este trabajo. Finalmente, agradezco al Director del Departamento de Economía, Dante Contreras, por facilitar la base de datos de la Encuesta Casen 2000, fundamental instrumento para el desarrollo de este seminario.

INDICE

I. INTRODUCCIÓN

El denominado fenómeno de “mundialización” implica la interdependencia de tres procesos cuya profundidad y alcance difieren ostensiblemente en sus grados de liberalización e internacionalización en lo que respecta al mercado de bienes y servicios, financiero y del trabajo. La ambivalencia de este último se manifiesta, por un lado, en la tendencia hacia la desregulación, flexibilización y precarización de las relaciones laborales a escala mundial, mientras que por otro la mano de obra sigue siendo un factor productivo de carácter puramente nacional, puesto que depende y se determina a partir de las características intrínsecas de la economía, fuertemente afectada por las formas de organización de la producción y la división del trabajo que impone el nuevo escenario mundial.

La interdependencia entre la forma de organización del mercado laboral y los procesos de integración económica se ha profundizado a través de los Tratados de Libre Comercio (TLC), sin embargo, éstos no están exentos de costos: Si, como es de esperar, la producción nacional ve afectados sus márgenes de utilidad debido a la mayor competencia externa, los empresarios tratarán de resarcir las pérdidas ya sea reduciendo los costos salariales, lo que implica un empobrecimiento de la masa laboral asalariada, o vía mayor productividad laboral, por medio de un aumento de los despidos.

A lo anterior se suma los efectos derivados del mecanismo compensatorio elegido por las autoridades para enmendar la merma en la recaudación fiscal que recaerán, fundamentalmente, sobre quienes participan precariamente de un mercado cada vez más concentrado.

Por otra parte, la competencia económica internacional impone la necesidad de lograr sustanciales aumentos de productividad basados en innovaciones tecnológicas y de gestión empresarial que, junto a la pérdida de importancia relativa de las economías de escala convencionales en relación con las nuevas formas de trabajo (teletrabajo) y al uso de nuevas tecnologías de la información (NTI), tiende a cambiar el modelo laboral clásico, prescindiendo crecientemente del régimen asalariado, con el objeto de abaratar el costo de la mano de obra.

Todo lo anterior, constituye un cambio exógeno que contribuye a reforzar el proceso de precarización e informalización de la fuerza de trabajo.

“El papel que desempeña el sector informal en el proceso de desarrollo, en general, y en el mercado del trabajo, en particular, es muy importante en diversos ámbitos. Es ahí donde durante las últimas dos décadas en América Latina se ha generado la mayor parte de los nuevos empleos, en circunstancias en que la gran empresa sufrió el impacto de la crisis de los años ochenta y sólo en los noventa tuvo una recuperación parcial de su capacidad para generar ocupaciones, mientras disminuyó el tamaño y número de puestos de trabajo en el sector público, como una de las consecuencias del ajuste estructural. Pero es también ahí donde se concentran los problemas de mala calidad del empleo, reducida productividad y bajos salarios. Además, se congrega en este ámbito una alta proporción de los grupos más vulnerables de la sociedad, en especial de jóvenes y mujeres de áreas urbanas situados bajo o cerca de la línea de pobreza. A lo anterior se agrega que la representación de los intereses de los empleadores y trabajadores –cuando es posible distinguir unos de otros- de este sector es débil, lo que muchas veces se refleja en la ausencia parcial o, incluso, total de políticas públicas que apoyen a este segmento productivo. Por último, se advierte la inexistencia de un adecuado sistema de relaciones laborales.” (Víctor E. Tokman, 2001)

Existen dos razones fundamentales que explican este fenómeno. El ritmo en que se crea empleo, en los países latinoamericanos y del tercer mundo en general, no es suficiente para absorber una fuerza de trabajo que crece relativamente más rápido. En este contexto, las

micro y pequeñas empresas (Mypes) informales constituyen un mecanismo de seguridad y supervivencia individual que opera adaptativamente para la sociedad en su conjunto. Por otro lado, el cambio tecnológico ocurrido en los últimos años ha llevado a descentralizar parte de los procesos productivos de las grandes empresas. De este modo, la categoría predominante del empleo formal ha sido suplantada por pequeñas actividades por la vía de la subcontratación, a la vez que se ha cedido terreno al autoempleo y al desarrollo y fortalecimiento del sector microempresarial como la principal fuente de trabajo de la economía.

En síntesis, la microempresa deja de ser únicamente un medio de trabajo para convertirse, además, en un efectivo mecanismo de superación de la pobreza y de empoderamiento social para los sectores tradicionalmente excluidos.

En relación con lo anterior se puede notar que, incluso sin considerar el nivel de desarrollo alcanzado por cada país, el acceso al mercado del trabajo es sistemáticamente más difícil para mujeres que para hombres como consecuencia de las responsabilidades familiares que han desempeñado tradicionalmente las primeras, a lo que se suman las barreras sociales y culturales. Luego, el ejercicio de una actividad independiente puede constituir la única fuente de ingresos que le permita a la mujer garantizar su subsistencia y la de sus hijos, por lo tanto, no es raro observar que la mayor parte de quienes se desenvuelven en el sector microempresarial (SME) y en el sector informal de la economía son mujeres.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) constata lo antes dicho al señalar que “los negocios, propiedad de mujeres, representan uno de los segmentos de más rápido crecimiento en este sector. Entre el 30% y el 60% de todas las microempresas en América Latina y el Caribe pertenecen a mujeres y son operadas por ellas.”

Por lo tanto, surge la inquietud sobre la necesidad de políticas de apoyo dirigidas al SME que busquen, de manera general, insertarlo plenamente en la dinámica técnico productiva de los sectores más modernos de la economía y, específicamente, consideren el potenciamiento integral de los sectores más postergados de la sociedad, donde cabe insertar a las mujeres microempresarias pobres.

En consecuencia, el objetivo general de este trabajo es ahondar en la problemática del sector microempresarial, profundizando en las barreras formales e informales, como en aquellas que trascienden la esfera económica, asociadas al modo organizacional e institucional, a fin de establecer las causas que determinan importantes diferencias en términos de desempeño económico, además de dimensionar la magnitud efectiva de factores considerados claves desde una apreciación previa. Este es el caso de la variable sexo que, a partir de un juicio *a priori*, se supone motivo de discriminación – en términos de ingresos generados – en contra de las mujeres microempresarias.

Particularmente, se trata de recabar información tendiente a agrupar las acciones del SME de acuerdo a un modelo organizacional que de cuenta de su real comportamiento, a la vez que nos permita establecer diferenciaciones entre microempresas, como respecto de otras firmas que, presumiblemente, se ajustan en mayor grado al modelo tradicional desde el cual se ha abordado el tema.

Para abordar los objetivos enunciados antes, este trabajo toma como punto de partida el modelo desarrollado por J. Bain sobre organización industrial y de R. Nelson y S. Winter sobre teoría evolucionaria de la firma, profundizando en factores relacionados con su estrategia, estructura y capacidades internas. Por otro lado, se emplea el enfoque de género para determinar efectivamente la dimensión de este factor al interior del sector microempresarial, como la posibilidad de discriminación en contra de las mujeres en términos de ingresos generados del trabajo.

Sin embargo, la estimación del SME y caracterización de la microempresa en Chile, requiere de una discusión conceptual previa, ya que la definición empleada –cualquiera sea ésta –, indefectiblemente acota la problemática del sector a los límites que ella misma impone. Por lo tanto, se debe tener especial cuidado en no exceder ni abusar de las conclusiones que a partir de ella puedan derivarse.

Finalmente, respecto de la metodología empleada en este estudio, la estimación del universo microempresarial y el análisis descriptivo sobre el sector se realizó a partir de la Encuesta Casen 2000, utilizando como base la definición operativa de microempresa acuñada por el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN)¹. Consecuentemente, el proceso de selección del universo microempresarial se estableció mediante la aplicación de una serie de filtros a la Encuesta Casen 2000, que acotaron la muestra inicial a 613.299 microempresas, según los criterios de selección considerados para tal fin².

¹ Este organismo considera como microempresas aquellas empresas que cumplen con las siguientes características: Trabajadores por Cuenta Propia (TCP) o Empresas Unipersonales y Empresas Multipersonales 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 Trabajador por Cuenta Propia (TCP) o dueño de la empresa (Empleador) debe tener, como máximo, educación técnica o universitaria incompleta.

Se excluye, según oficio, a miembros del clero y asimilados, autores, escultores, músicos y artistas asimilados, atletas, deportistas y trabajadores asimilados, empleadas domésticas y mozos de casa particular, guardianes de oficio y Fuerzas Armadas. Adicionalmente, esta definición excluye las ramas de Agricultura, Pesca y Minería.

² Los criterios de Selección del Universo Microempresarial considerados relevantes, fueron:

- Sujetos Activos, que comprende a la Fuerza de Trabajo Ocupada y Desocupada.
- Empleadores o Trabajadores por Cuenta Propia.
- Servicios y Comercio con cinco o menos trabajadores, Productivas nueve o menos trabajadores, en los que se considera al microempresario.

-
- Se excluye educación Universitaria y Técnico Profesional Completa.
 - Según rama de actividad, se excluye Agricultura, Minería y Establecimientos Financieros.
 - Según oficio, se excluye, a los miembros de las Fuerzas Armadas y del Orden, a los miembros del Poder Ejecutivo, y a los Profesionales y Científicos.
 - Se excluye por zona, el área rural, por lo que sólo se considerarán en el análisis a las microempresas urbanas.
 - Se aplica un filtro adicional, excluyendo a aquellas personas que, calificando como microempresarios, han participado o participen en algún Programa de Empleo de Emergencia.
 -

II. MARCO TEORICO

Este trabajo tiene como objetivo principal caracterizar el sector microempresarial en Chile, de forma que se pueda establecer una tipología que ayude a la implementación de políticas dirigidas al sector, según sean los criterios pertinentes u objetivos de las mismas. En este sentido, el marco teórico en el que se inscribe pretende establecer un ordenamiento del modo organizacional en lo que respecta a factores estructurales, estratégicos, y de comportamiento y desempeño de las microempresas.

1. Las firmas en la teoría económica neoclásica

Desde la formulación de la teoría del equilibrio general, el foco se ha centrado mayoritariamente en cómo se asignan unos recursos económicos limitados, dadas las preferencias y la tecnología, antes que por el crecimiento y desarrollo económico. Todo lo cual ha implicado una estrecha visión acerca de lo que son y de qué tratan las firmas.

En el enfoque neoclásico todos los factores están determinados exógenamente, de modo que al empresario le es imposible influir sobre ellos. Luego, para la firma representativa de competencia perfecta la tecnología es considerada una variable exógena más, la cual es identificada con la función de producción de la empresa, por lo que considera el abanico completo de posibilidades técnicamente eficientes y factibles de implementar.

Las empresas, por ende, son consideradas “cajas negras” resultando difícil, sino imposible, indagar en el proceso de toma de decisiones que éstas realizan.

Por otro lado, este enfoque al identificar el conocimiento con el concepto de información no considera el componente tácito del primero, luego, bajo los supuestos de racionalidad ilimitada e información completa la difusión tecnológica es completa e instantánea. La firma no necesita desarrollar ningún tipo de capacidades especiales para la innovación y desarrollo tecnológico, ya que dadas las distintas alternativas, el empresario neoclásico asignará sus recursos hacia la mejor opción factible. En consecuencia, la crítica fundamental al modelo neoclásico sobre cambio tecnológico radica en que éste es determinado exógenamente a través del comportamiento del mercado.

Finalmente, como resultado de los supuestos implícitos en la teoría neoclásica, al enfrentar las mismas condiciones ambientales el comportamiento de todas y cada una de las firmas debe ser idéntico, por consiguiente, las diferencias entre empresas son consecuencia de las condiciones ambientales en que cada una de ellas opera y de ciertos atributos únicos como la locación, la propiedad tecnológica, etc. La diferenciación no es en ningún caso, desde esta visión, una cualidad esencialmente autónoma e intrínseca a ellas. En la realidad, sin embargo, la firma enfrenta un ambiente incierto y en continuo cambio dentro del cual dispone de información incompleta y racionalidad limitada.

2. Las firmas en la teoría evolucionaria

En la visión de J. Bain, los desarrollos recientes de la teoría neoclásica han perdido dos de los supuestos teóricos que han limitado el interés por ahondar en las diferencias entre firmas. Los economistas se han distanciado del análisis que provee la teoría del equilibrio general para empezar a tratar la tecnología como una variable endógena, y a considerar el set de elecciones factibles y a la mejor opción dentro de éste, como variables no dadas ni obvias. Luego, las razones por las que existen diferencias entre firmas en tecnología u organización no son tratadas, en último término, como resultado de diferencias en condiciones iniciales o hechos fortuitos, lo que permite ahondar en los análisis hechos en esta dirección.

El interés central en los estudios acerca del comportamiento de las firmas está enfocado, cada vez más, en sus capacidades dinámicas específicas. Esta visión de la firma, presentada por Nelson y Winter, agrupa dichas capacidades a partir de tres características fundamentales de toda empresa: estrategia, estructura y capacidades internas.

La estrategia denota un conjunto de grandes compromisos hechos por la firma que definen y racionalizan sus objetivos y sus intentos para conseguirlos, los que pueden estar escritos o bien ser comprendidos como parte de la cultura de la empresa. Estos últimos son, frecuentemente, cuestión de fe y forman parte de la tradición de la empresa, determinando el accionar de la misma. Por otra parte, la estrategia adoptada debe ser coherente de manera que permita decidir sobre los nuevos emprendimientos y proyectos que tomará como suyos.

Sin embargo, se necesita de una estructura que guíe y sostenga la construcción de las capacidades necesarias para llevar a cabo la estrategia definida por la empresa, luego, la estructura determina el modo organizacional y de gobierno de la firma, así como el proceso de toma de decisiones dentro de ésta, estableciendo lo que la empresa efectivamente hace. En síntesis, dada la estrategia, la estructura es lo que determina el comportamiento de la empresa.

Conjuntamente, la estrategia y la estructura determinan las capacidades internas de la empresa, esto es, la noción de jerarquía de las rutinas organizacionales. Las rutinas son instituciones generadas dentro de la empresa que facilitan el proceso de toma de decisiones en un ambiente incierto. En cualquier momento, las rutinas determinan los límites de lo que puede efectivamente hacer la firma, de modo que en el momento en que son construidas y puestas en práctica, definen un set de acción que puede llevarse a cabo de manera confiable. R. Nelson especifica tres tipos de rutinas: los procedimientos de operación estandarizados, las que determinan el comportamiento inversor de la firma y otras variables, y los procesos deliberados que implican la búsqueda de mejores maneras de realizar las cosas.

Sin embargo, las diferencias entre firmas no pueden ser atribuidas únicamente en relación con el cambio técnico, sino que dependen fuertemente de la intensidad de las habilidades, el aprendizaje, el entrenamiento y las innovaciones organizacionales.

En el largo plazo se evidencia que los cambios organizacionales son un factor importante y necesario para activar las capacidades dinámicas innovativas de la firma. Dentro de las capacidades internas de la firma, las organizacionales están relacionadas con aquellos aspectos más amplios y duraderos que las capacidades innovativas y tecnológicas, sin embargo, al igual que éstas evolucionan en una forma que puede ser prevista solo vagamente.

Aunque la evidencia es limitada, existen razones para creer que las firmas tienen una mayor capacidad para replicarse a sí mismas en una configuración distinta, de manera de preservar su fuerza, que para comprender y adoptar el modo organizacional de sus competidoras. De hecho, los casos en que las firmas se acercan en su modo organizacional interno son aquellos en los que actúan cooperativamente, es decir, en ambientes donde los beneficios potenciales de la asociación entre empresas son mayores respecto de los beneficios que obtendrían de actuar individualmente.

En síntesis, lo que uno esperaría en un mundo evolucionista es que haya diversidad entre las firmas como consecuencia de las diferentes estrategias seguidas por cada una y de las distintas estructuras y capacidades internas que se derivan de éstas. Consecuentemente, firmas confrontadas a un determinado ambiente selectivo presentarán desempeños diversos - en términos de rentabilidad y participación de mercado -, donde los mejores resultados son reflejo de estrategias bien adaptadas a las condiciones imperantes. Del mismo modo, la pluralidad de ambientes selectivos dará lugar a la existencia de trayectorias empresariales diferenciadas según la estructura de los mercados o las características institucionales que los determinen.

3. Instituciones y cambio institucional

El marco institucional en el que se desarrolla la actividad económica es un sistema normativo, autosostenible, y coercitivo en la medida que gobierna las interacciones entre los diversos agentes económicos que son relevantes para sus decisiones estratégicas, y comprende las reglas y creencias compartidas colectivamente sobre cómo debe ser el comportamiento social.

En la teoría económica, las instituciones son interpretadas como un conjunto de hábitos, rutinas, reglas, normas y leyes que regulan las relaciones entre los distintos agentes. El objeto de crear instituciones es reducir los costos asociados a las interacciones existentes en un mundo con información incompleta y racionalidad limitada, por lo tanto, su función es disminuir la incertidumbre proveyendo una estructura que defina y limite el conjunto de opciones factibles. Las instituciones pueden ser formales o informales. Las primeras incluyen leyes, decretos, normas, u otros compromisos explícitos, formulados como un conjunto de reglas sociales que deben cumplirse de forma obligada. Las instituciones informales, por otra parte, se refieren a las convenciones y códigos de comportamiento implícitos que actúan, sin embargo, como regulaciones y restricciones a las relaciones entre los distintos agentes por medio del conocimiento socialmente transmitido, y que influye en el comportamiento individual, definiendo y moldeando el entorno donde tienen curso las actividades económicas.

En un contexto donde el cambio tecnológico importa, las instituciones que resalta la teoría evolucionista de la firma son las rutinas, en el modo rutinario de hacer las cosas las elecciones son regulares, repetitivas y evidentes, luego, las acciones emprendidas por los diversos agentes son realizadas automáticamente. Sin embargo, esta manera irreflexiva de acción sólo puede ser concebida bajo el alero de un sistema institucional que así lo haga posible. Es de esperar, consecuentemente, que aquellas empresas con prácticas rutinarias en las que no haya generación de conocimiento tecnológico terminen fuera del mercado, sin embargo, las hay que continúan existiendo. Esta contradicción entre teoría y evidencia empírica puede ser explicada al considerar, como elemento fundamental del comportamiento empresarial, el

ambiente institucional en el cual se desarrolla la actividad económica, de manera que las asimetrías o brechas entre firmas surgen como consecuencia natural de esta tendencia.

4. Innovación y cambio tecnológico

El progreso tecnológico es central en todos los sectores económicos de una sociedad ya que, de ser incapaces de generar conocimientos que se traduzcan en tecnología e instituciones eficientes, éstos trazarán una trayectoria divergente de la que tiende al crecimiento económico y al desarrollo en general.

Si se entiende por tecnología la manera de realizar una determinada acción o de llevar a cabo alguna cosa, por un lado, y como la forma de resolver los problemas dentro de una organización, por otro, el cambio tecnológico será el proceso a través del cual las firmas se ven envueltas en una permanente búsqueda tendiente a la modificación e implementación de nuevas rutinas que le permitan sobrevivir en un ambiente en continuo cambio.

Sin embargo, el cambio tecnológico se da en innovaciones. La innovación tecnológica comprende la solución de problemas al interior de una organización, considerando ciertos requerimientos de costos y mercado, luego, las innovaciones modifican permanentemente la estructura existente al interior de la empresa y dentro de la industria, mediante la introducción de nuevos métodos de producción, de modo que toda la actividad económica transcurre en un medio social y “natural” que se transforma incesantemente.

En este contexto, el agente innovador es el único con posibilidades ciertas de sobrevivir puesto que, en el marco del proceso de destrucción creativa antes mencionado, la estructura económica está en permanente revolución, destruyendo ininterrumpidamente lo antiguo y creando continuamente elementos nuevos.

Por consiguiente, para que una firma sea exitosa, tanto en el corto como en el largo plazo, debe innovar. Las capacidades de Investigación y Desarrollo (I&D) son las que llevan a definir las capacidades innovativas, son estas capacidades las que definen aquellos proyectos que la empresa considerará confiables y factibles de aquellos que, siendo factibles para otras, considerará riesgosos e impracticables. De modo que la empresa, a lo largo de todas sus actividades, implícita y explícitamente genera conocimiento, el cual es la base para la creación de nuevas rutinas, el desarrollo de innovaciones y, en definitiva, para la supervivencia de la misma.

La especificidad, acumulatividad y lo tácito del conocimiento tecnológico implican que tanto las oportunidades de innovación realizadas como las capacidades de conseguirlas son específicas a cada firma, a su vez, éstas son restringidas y limitadas por las características del estado tecnológico del momento y su grado de madurez. Luego, la relativa superioridad de una tecnología está dada tanto por las capacidades intrínsecas de la firma, así como por las capacidades aprehendidas para generar beneficios, llevar a la formación de capital y, finalmente, encausarla en una trayectoria de crecimiento.

En síntesis, el criterio de selección es endógeno al modelo y está determinado por el éxito de la rutina en permitir la supervivencia de la empresa.

III. MARCO CONTEXTUAL DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL

1. Organización económica y social

El profundo cambio en la organización económica chilena vivenciado hace veinticinco años, configuró el modelo económico implementado en la actualidad, el que ha sido fundado en una serie de principios y creencias arraigadas fuertemente en el imaginario colectivo de la sociedad.

Por una parte, el cambio de paradigma en el modelo económico y social minó el sentimiento de solidaridad y las acciones mancomunadas en favor del individualismo, lo que permitió el debilitamiento de la red de protección social y estatal que acompañaba la vida cotidiana antaño. En la actualidad, al igual que la mayoría de las economías modernas, la chilena se basa en la acción de los privados como agentes promotores del crecimiento y el empleo, consecuentemente, al Estado únicamente le cabe un rol subsidiario, y el establecimiento de un marco jurídico y normativo sobre las condiciones generales que se establecen en las relaciones de mercado.

Por otro lado, la estrategia de desarrollo seguida por Chile desde los ochenta en adelante pasó a identificarse plenamente con la senda de crecimiento económico del país. No obstante lo anterior, el crecimiento económico es un proceso que debe ir, necesariamente, acompañado por la modernización de todas las esferas de la sociedad ya que, de cualquier otro modo, se generarán fuertes y profundas tensiones que lo harán insostenible en el tiempo.

En la práctica, los sectores productivos y las distintas actividades económicas desarrolladas al interior del país crecen a ritmos desiguales, quedando segmentos enteros a la zaga. Del mismo modo, no todos los grupos sociales pueden incorporarse al proceso de modernización en forma simultánea de modo de aprovechar los beneficios que de éste se derivan, existiendo grupos parcial o totalmente excluidos.

Si bien hasta 1998 el aspecto negativo de esta nueva visión estuvo oculto bajo el manto del rápido crecimiento del producto, el empleo y las remuneraciones, así como por una fuerte reducción de la pobreza y, en general, el extendido clima de éxito económico, en la actualidad, parece que dicha senda está agotada. Como confirmación de lo anterior, el desempleo es una realidad que se suma a la desigualdad en ingreso y oportunidades, a la vez que se reducen las expectativas de seguir aumentando el bienestar personal y familiar, y surgen con fuerza la sensación de inseguridad e incertidumbre respecto del futuro.

Esta apreciación se hace evidente en el informe del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) “Desarrollo Humano en Chile 1998”. Según éste, las transformaciones en el mercado del trabajo han sido particularmente intensas, donde la imagen predominante es que en Chile se ha perdido la seguridad laboral. Esta percepción es reforzada por otras apreciaciones colectivas, de carácter secundario, como son: La creciente selectividad del mercado laboral, la presión en rendimiento y productividad, la tendencia a requerir cada vez menos mano de obra como consecuencia de las transformaciones ocurridas en sectores tradicionalmente intensivos en este factor, la obsolescencia de las destrezas laborales que resulta del rápido cambio tecnológico y la cesantía como amenaza de exclusión a lo que se suma, finalmente, el disminuido grado de sindicalización que impide la defensa colectiva de los puestos de trabajo.

Con respecto a la pobreza y la distribución del ingreso, la evolución de indicadores económicos como la tasa de crecimiento del producto, el nivel de empleo y de las remuneraciones si bien dan cuenta de una importante reducción de la primera, también nos dicen que Chile no sólo sigue siendo un país de alta desigualdad en oportunidades e ingresos,

sino que además los avances en esta materia han sido prácticamente nulos. Lo anterior da cuenta de lo que ha sido un crecimiento económico a tasas importantes y de un desarrollo social rezagado respecto del primero, lo que ha generado una serie de tensiones referidas, fundamentalmente, al ámbito de la equidad en términos de igualdad de oportunidades.

La distribución del ingreso depende, esencialmente, de la concentración de la propiedad del capital - físico y financiero - entre los distintos agentes de la sociedad, como de la abundancia relativa de la mano de obra no calificada respecto de la calificada. En Chile, ambos elementos juegan en contra de una más igualitaria distribución del ingreso nacional.

Además de la excesiva concentración de la propiedad del capital físico y financiero, y de la abundancia relativa de mano obra no calificada respecto de la calificada existen, por lo menos, dos elementos adicionales que contribuyen a reforzar este fenómeno: la heterogeneidad estructural, caracterizada por la coexistencia de sectores dinámicos insertados plenamente en el proceso de modernización económica y de sectores cada vez más excluidos, y el número de perceptores de ingreso por hogar ya que, en promedio, los hogares de mayores recursos no sólo tienen un mayor número de perceptores sino que además, individualmente, éstos perciben un ingreso más alto.

2. Ambiente tecnológico e innovación científica

Por términos generales, las innovaciones científicas y tecnológicas tienen una serie de características peculiares que las llevan al ámbito de los bienes públicos. En primer lugar, se tiene que sólo una mínima parte de los desembolsos en Investigación y Desarrollo (I&D) son recuperados, ya que un gran porcentaje de los proyectos no llegan a finalizarse y mueren en el camino. En parte contrapuesto a lo anterior, el aprovechamiento de un avance tecnológico por una empresa no debiera impedir que otra también lo utilice, ya que el uso masivo y conjunto

tiende, claramente, a un aumento del bienestar social. Luego, el libre arbitrio de este mercado implica una asignación subóptima de recursos destinados a ampliar las capacidades de I&D y, por lo mismo, lleva a un nivel subóptimo de inversión. Por lo tanto, se requiere de la intervención estatal para resguardar que la inversión en investigación y desarrollo sea la adecuada.

En Chile, aunque existe una preocupación oficial por el tema del desarrollo tecnológico, generando numerosas iniciativas para promover la ciencia y la tecnología, no hay una entidad que explícitamente tenga a su cargo la formulación y diseño de una política nacional, por lo que es posible observar una serie de iniciativas dispersas e inconstantes formuladas a la vez que ejecutadas por una gran diversidad de instituciones.

En comparación a otros países con un nivel similar de desarrollo económico y social, Chile aparece en una posición que no se condice con el nivel general del país, de hecho el gasto -como porcentaje del producto- realizado en esta materia es lejos menor al de los países desarrollados y los nuevos países industrializados (NPI).

En síntesis, en un mundo donde la rapidez de los avances científicos y tecnológicos es creciente, las posibilidades de reducir la brecha con las economías más desarrolladas dependerán de la capacidad para incorporarse a la frontera tecnológica global, para ello es conveniente y hasta imprescindible una política de desarrollo tecnológico.

3. Ambiente institucional

3.1 Los problemas de la organización del estado

El principal problema es que al interior del Estado no existe, política ni administrativamente, un organismo público que esté a cargo del tema de las micros y pequeñas empresas. Si bien es materia de preocupación oficial, ésta aparece diluida en numerosas reparticiones, tal como ocurre con las políticas de desarrollo tecnológico.

En un modo organizacional competente, debieran quedar claramente diferenciadas las responsabilidades de formulación, implementación y ejecución de las políticas adoptadas, y control y evaluación de los resultados. Sin embargo, en lo que se refiere a la administración pública, se puede observar la difusión y confusión de roles que cumplen las distintas instancias relacionadas con las micro y pequeñas empresas, en donde la necesaria separación de funciones no se da con el rigor técnico precisado.

En la práctica, estas funciones se encuentran concentradas en algunos organismos que deben cumplir simultáneamente con todas ellas, por ejemplo, la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) y el Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP) a la vez que están dispersas entre muchos otros organismos que pueden dar cuenta de diferentes aspectos específicos, relacionados con el sector micro empresarial, tales como el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), el Fondo de Solidaridad e Inversión social (Fosis) o el Banco Estado. No existe, por lo tanto, un responsable único en la definición de una política integral como tampoco de los programas, proyectos y medidas para implementarla, ni de los sistemas de evaluación y control que se requieren.

Esta dispersión, se hace evidente en la existencia de más de cien iniciativas de fomento productivo, dependientes de distintos ministerios y organismos, cada uno con objetivos y procedimientos específicos. Como es obvio, cuando existen tantas iniciativas diferentes a las cuales el micro y pequeño empresario pueden acceder, es materialmente imposible tener un adecuado conocimiento de las alternativas disponibles. Una consecuencia de esto, es que los

programas terminan siendo utilizados por un alto porcentaje de empresarios especializados en saber cómo acceder a tales beneficios y la forma de operar que tienen, por lo que muchas veces estos instrumentos no alcanzan a llegar a quienes teóricamente están dirigidos.

Esta acumulación de programas y medidas de apoyo al sector microempresarial, confirma la facilidad para crear nuevas instancias y diseñar nuevos instrumentos a la vez que evidencia la incapacidad para dar término, formalmente, con aquellos instrumentos que han mostrado ser ineficientes o carentes de demanda efectiva por parte de los interesados.

3.2 Estrategia de fomento y promoción del sector microempresarial

Cada vez más, el Estado está asumiendo un rol activo en el fomento y promoción de las micro y pequeñas empresas hasta ahora visualizadas bajo el mismo lente que el resto del universo empresarial. Esta creciente importancia opera tanto en el ámbito de formulación de políticas públicas dirigidas al sector, así como en el establecimiento de un marco normativo y jurídico que lo resguarde, a la vez que regule. En este sentido, las acciones emprendidas a favor de las microempresas se pueden abordar como un proceso compuesto por tres niveles de operación y ejecución.

El primero, más general, está constituido por agencias de gobierno y algunos ministerios que tienen competencia en la materia y por organismos especialmente dedicados al tema, cuya finalidad es formular las políticas y establecer las normas y estándares de fomento y promoción de la microempresa. El segundo, conformado por organismos autónomos del Estado, agencias gubernamentales y fondos de inversión privados, tienen por objeto brindar capital de trabajo a las instituciones que apoyan directamente a las microempresas, dentro de las cuales cabe destacar las Organizaciones No Gubernamentales (ONG), organizaciones sin fines de lucro e instituciones comerciales que, en la base, componen el último piso proporcionando servicios tales como crédito, asistencia técnica, herramientas de

comercialización, y apoyo en la formación de asociaciones de micro y pequeños empresarios, u otros servicios de desarrollo empresarial.

Dentro de este marco de acción, la estrategia global de fomento y promoción del sector microempresarial consiste en:

- Crear un marco institucional favorable.
- Revisar las leyes que afectan el desarrollo de los pequeños negocios.
- Promover el desarrollo empresarial mediante el fomento de mejores prácticas para volver más competitivas a las micro y pequeñas empresas.
- Estimular las asociaciones encaminadas a crear redes entre las micro y pequeñas empresas.
- Nutrir una cultura empresarial apoyando la innovación en las micro y pequeñas empresas.
- Facilitar el acceso de las microempresas a los servicios financieros.

Coherentemente, se ha priorizado el apoyo a las micro y pequeñas, a través de la Corporación de Fomento de la producción (Corfo), el servicio de Cooperación técnica (Sercotec), el Fondo de solidaridad e Inversión Social (Fosis), el servicio nacional de Capacitación y Empleo (Sence) y el Banco Estado, con el objeto de actuar en forma coordinada en función de los siguientes objetivos: Contribuir a elevar la productividad de las empresas de menor tamaño, fortalecer la actividad exportadora y mejorar las oportunidades de empleo productivo.

3.3 Red de apoyo al sector microempresarial

3.3.1 Corporación de fomento de la producción (Corfo)

La Corporación de Fomento de la producción (Corfo), concentra su quehacer en la pequeña y mediana empresa (Pyme) en torno a cuatro líneas de acción: El desarrollo del mercado financiero, apoyo a la modernización empresarial, promoción de la innovación tecnológica en la empresa, y reconversión y desarrollo de zonas deprimidas y extremas. Los instrumentos a través de los cuales opera son: los Fondos de Asistencia Técnica (Fat), los Proyectos de Fomento (Profos), los Fondos Tecnológicos (Fontec), el Programa de Apoyo a la Gestión de Empresas Exportadoras (Premex), y los proyectos de desarrollo de proveedores (Pdp).

Otra área de importancia es el fomento al emprendimiento, a través del financiamiento a las empresas incipientes. La Corfo ha echado a andar dos programas que aún están en una fase inicial, pero pueden constituir la base para una iniciativa masiva de apoyo a las empresas que se inician: el “Capital Semilla”, en que el Fondo de Desarrollo e Innovación otorga subsidios a empresas con hasta un año de vida, con el objeto de apoyarlas en el diseño organizacional, legal y en todas aquellas áreas que se requieren para formular un plan de negocios que le permita acceder a financiamiento adicional para llevar a cabo la expansión de la firma, y las denominadas “Incubadoras de Empresas”, consistente en la creación de entidades creadas en torno a las universidades y cuya finalidad es acompañar a las empresas en sus procesos de gestación y crecimiento.

3.3.2 Fondo de Solidaridad e Inversión Social (Fosis)

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social (Fosis), está destinado a financiar, en todo o en parte, en todo o en parte planes, programas, proyectos y actividades especiales presentados por organismos públicos y privados que se ajusten a las siguientes áreas temáticas: apoyo a la microempresa, campesinos y pueblos indígenas, juventud, promoción y desarrollo de localidades rurales, y apoyo a iniciativas de desarrollo comunitario. Por lo tanto, sólo una parte de la acción del Fosis se vincula en forma directa con la microempresa y, en tal caso, su objetivo principal es el de superar situaciones de subsistencia, en un contexto de acción social. Finalmente, aquellos microempresarios que han participado satisfactoriamente en alguna de

las actividades llevadas a cabo por el Fondo, son estimulados a seguir su desarrollo como tales con Sercotec, en un contexto de fomento productivo.

3.3.3 Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec)

La acción del Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), está focalizada en las micro y pequeñas empresas, a través de acciones de apoyo directo, fundamentalmente, de asistencia técnica, capacitación y articulación de esquemas asociativos tendientes al mejoramiento de la competitividad de estas unidades, como a la generación de condiciones propicias para el establecimiento de un ambiente económico, social y normativo favorable al desarrollo de este sector. Luego, las acciones de Sercotec tienden a:

- Mejorar la calidad y contenidos del sistema de información Red Sercotec.
- Aumentar progresivamente la cobertura del programa de fortalecimiento de las organizaciones gremiales de las pequeñas empresas.
- Contribuir a desarrollar una red nacional de Infocentros que permita atender en forma masiva a las micro y pequeñas empresas.
- Apoyar la generación de capacidades en los municipios en materia de fomento productivo y ampliar el programa de simplificación de trámites.
- Perfeccionar y ampliar selectivamente los programas orientados a fomentar y desarrollar la asociatividad entre empresarios, con el fin de mejorar su productividad y lograr una más eficaz inserción en los mercados.

3.4 Las políticas públicas con relación al sector microempresarial

La política que se ha seguido en Chile a partir de los años noventa respecto de las micro y pequeñas empresas, se fundamenta en la neutralidad sectorial y regional, en el sentido que el Estado no debe establecer preferencias en ninguno de estos ámbitos. Por lo tanto, las políticas

de apoyo sólo tienen fundamento en la corrección de aquellos aspectos en que los mercados funcionan con imperfecciones o fallas que discriminan en contra de las firmas de menor tamaño. El objetivo rector consiste entonces en alcanzar una situación de equidad productiva que, en la medida en que se establezcan mecanismos de política económica y se introduzcan elementos correctivos permita a todas las empresas, independientemente de su tamaño, competir en igualdad de condiciones.

Actualmente, la política pública relacionada con el sector microempresarial se ha enfocado en cinco áreas: acceso a financiamiento, capacitación, transferencia tecnológica, información y asociatividad. En las cuales, se considera, las imperfecciones de mercado aparecen con mayor nitidez.

En relación con el financiamiento, uno de los escollos que enfrentan los micro y pequeños empresarios es la fuerte dependencia que tienen respecto de sus acreedores: Las firmas de menor tamaño carecen de libertad para poder trasladarse a otra entidad financiera por los altos costos que esto conlleva quedando a disposición de su acreedor único, por otra parte, las entidades bancarias optan por mantener líneas crediticias de corto plazo, como consecuencia de la mayor inestabilidad en el tiempo de las firmas de menor tamaño. Además, existen otras anomalías derivadas de las asimetrías de información en el mercado financiero que afectan la medición del riesgo de los préstamos, la confianza hacia los nuevos emprendedores y la existencia de capital de riesgo para este sector empresarial.

En el ámbito de la capacitación, existen deseconomías externas generadas de la enseñanza en el trabajo, de modo que los costos en que se incurre - de por sí altos para los micro y pequeños empresarios- deben ser cofinanciados ante la imposibilidad de amarrar al trabajador a su empleo. Si bien en los noventa hubo un notable avance en este sentido, mediante la introducción de incentivos tributarios, en la práctica este tipo de instrumento no resultó operativo para las empresas de menor tamaño relativo, no obstante lo anterior, en la actualidad se ha inducido un masivo aprovechamiento de este beneficio por parte de las micro

y pequeñas empresas, a través de la puesta en marcha de un programa especial de apoyo a las Mypes, utilizando la franquicia tributaria en forma simplificada.

Respecto de la transferencia tecnológica se debe considerar que, para acceder a una determinada tecnología no sólo debe estar disponible sino que, además, debe ser conocida por los empresarios. Las micro y pequeñas empresas tienen serias dificultades para acceder a la información mínimamente requerida, luego, una adecuada política pública en este ámbito de acción hace posible el acceso a información oportuna como a nuevos y mejores procedimientos técnicos que, de otro modo, serían imposibles de incorporar.

La transferencia tecnológica está íntimamente relacionada con las ventajas que pueden derivarse de la asociatividad, es decir, con la posibilidad y capacidad de las firmas de menor tamaño relativo para mancomunarse con el objeto de aprovechar las economías que se derivan de la acción conjunta tendiente a reducir costos relacionados con las compras de insumos y servicios básicos para el proceso productivo, el acceso a redes formales de comercialización, la venta de productos, la contratación de especialistas, la negociación crediticia y los contactos con las autoridades pertinentes, entre otros.

Cabe mencionar, finalmente, que el diseño de una política de fomento integral hacia este sector está orientándose, cada vez más, al desarrollo de la capacidad empresarial, lo que se ha traducido en un desplazamiento de los esfuerzos realizados en esta dirección desde el salvataje de micro y pequeñas empresas hacia la creación de nuevas firmas.

3.4.1 El financiamiento dirigido al sector microempresarial

La evolución del acceso a financiamiento por parte de las microempresas en los últimos veinte años ha experimentado importantes cambios. En primer lugar, el rápido crecimiento del sector microempresarial durante la década de los '80 se debió, casi en su totalidad, al rol

desempeñado por las organizaciones no gubernamentales (ONG) como la principal fuente de financiamiento, mientras que en el mismo período las instituciones financieras formales no habían demostrado interés por ingresar al mercado del microcrédito debido, fundamentalmente, al desconocimiento del tipo de tecnología que se debía implementar y al alto nivel de riesgo que tradicionalmente se había asociado a este segmento.

A partir de los noventa, el perfil de las ONG ha disminuido como resultado de la merma y el agotamiento de los fondos provenientes del exterior y del aumento del riesgo y costo del dinero que les permitía prestar y ser rentables antaño, además, las instituciones financieras formales comienzan a ingresar al mercado del microcrédito a través del desarrollo de Programas de Intermediación Financiera, inicialmente administrados por Fosis y en la actualmente por Sercotec.

Cabe mencionar que en este último período se ha limitado la función crediticia al nivel de segundo piso y a la formación de fondos de garantía. La exitosa experiencia del Fondo de Garantías del Pequeño Empresario (Fogape), administrada por el Banco Estado, ha venido a respaldar este proceso al apoyar a una importante cantidad de pequeños empresarios complementando las garantías requeridas para su incorporación al sistema crediticio bancario.

IV. PROBLEMATICA DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL

1. Aspectos conceptuales con relación a la microempresa

Previo a profundizar en la importancia del sector microempresarial (SME) es fundamental definir lo que se va a entender por microempresa. En primer lugar, es necesario señalar que la microempresa está determinada por un conjunto de características intrínsecas y distintivas, lo que hace del universo microempresarial un conjunto extremadamente heterogéneo de unidades económicas. Por otro lado, el enfoque tradicional establece como condición básica la realización de una actividad empresarial, ya sea de carácter productivo, de servicios y/o comercial, tendiente a la generación de valor.

A partir de lo anterior, se puede establecer una serie de características referidas a tres áreas principalmente: el tamaño de la empresa, el personal ocupado en ella (número de trabajadores efectivamente empleados) y la cantidad de producto generado por la empresa (medido generalmente a través del nivel promedio de ventas). En consecuencia, las microempresas están caracterizadas por:

-
- Ser, en la mayoría de los casos, unipersonales o familiares.
- Ser monoproductoras, esto es, ofrecer un solo bien o servicio.
- Utilizar procesos productivos intensivos en mano de obra (en relación al factor capital).
- Carecer de sistemas de información como de sistemas organizacionales y/o de gestión empresarial modernos, orientados a la toma de decisiones.

- Carecer de sistemas contables orientados al cumplimiento de requisitos formales.
- Ausencia de planificación, generalmente, el horizonte de tiempo previsto suele ser el del propio empresario. Lo mismo sucede respecto de las metas y/u objetivos del negocio.
- En la mayoría de los casos, la división del trabajo es precaria y las funciones administrativas y de gestión están concentradas en una persona, generalmente, el dueño.
- Falta de capital propio, lo cual dificulta el desarrollo y acceso a créditos bancarios y a proveedores.
- Acceso a un mercado geográficamente limitado, generalmente, restringido al lugar en que se realiza la actividad económica, o locación del negocio.
- Se suele trabajar en base a órdenes de producción o por pedidos (la oferta no es capaz de crear su propia demanda).

Del mismo modo que se puede hacer una caracterización del sector microempresarial, la problemática común del sector está referida a los siguientes aspectos, fundamentalmente: informalidad; dificultades de acceso a fuentes de desarrollo; escaso financiamiento a costos razonables; insuficiente capacitación y entrenamiento en gestión; bajo acceso a mercados más rentables, obsolescencia de la tecnología empleada, así como del equipamiento utilizado para la producción; baja competitividad y eficiencia; deficiencia en los procesos productivos; dificultad para mantener el financiamiento por un tiempo adecuado; y escasa aplicación de tecnología a sus productos.

1.1 Inexistencia de una definición unívoca de microempresa

Desde un punto de vista fenomenológico la microempresa es una empresa muy pequeña, que se define a partir de una acción (la de emprender), como un esfuerzo realizado por alguien

para conseguir algo (un objetivo o meta). En este sentido, el tamaño de la empresa se refiere por un lado a la acción, y por otro, a una cosa que se emprende y un resultado que se espera lograr, considerando a la empresa como una unidad de control y decisión. En términos de sistema, la microempresa se define entonces como un conjunto de elementos constituyentes, una función de evaluación y una función de satisfacción, siendo la función de optimización sólo un caso particular de esta última. El conjunto de elementos define a la estructura del sistema, la función de satisfacción al resultado y la función de evaluación a la funcionalidad de la acción emprendida por el conjunto de elementos.

Desde esta perspectiva, la microempresa se puede definir en relación a otras empresas similares pero de mayor tamaño a partir de tres dimensiones:

- El tamaño o escala del conjunto de elementos constituyentes.
- El valor de la función de satisfacción o nivel de resultados.
- La escala de la función de evaluación o nivel de acción.

La principal dificultad reside en la definición misma del conjunto de elementos constituyentes de una empresa, predominando una definición capitalista de la misma que considera el capital y el trabajo como los únicos elementos constituyentes básicos, si bien supedita el segundo al primero.

Sin embargo, son los dueños del capital, ya sea físico o monetario, quienes constituyen parte de la empresa aunque no trabajen en ella, definiendo el sistema de toma de decisiones y contratando el trabajo de terceros. En este sentido el elemento constituyente de la empresa no es el capital en sí, como podría pensarse desde un primer acercamiento al tema, sino que lo son sus dueños. Mientras los capitalistas son considerados *decision markers*, puesto que controlan el proceso de toma de decisiones, los trabajadores son *decision takers*, pues son

objeto de las decisiones de los primeros. Desde esta perspectiva, las empresas se pueden clasificar en tres grandes categorías:

-
- Las empresas que dependen de una persona o grupo de personas, los *decision makers*, que no trabajan físicamente en la empresa pero que delegan una parte del proceso de toma de decisiones a uno o más representantes. Son quienes dirigen la empresa dentro de un conjunto de normas y bajo el control de los *decision makers*, sean estos dueños o no. Este es el caso de la mayoría de las Sociedades anónimas, instituciones públicas, etc.
- Las empresas que dependen de una persona o grupo de personas, *decision makers*, que sí trabajan físicamente en la empresa y participan activamente en todos los procesos de toma de decisiones, ejecutando ellos mismos funciones importantes dentro de ésta. Generalmente, son también dueños directos de la empresa y se definen como empresarios propiamente tales. Contratan y realizan un control directo sobre los trabajadores. En definitiva, se trata de empresas donde trabajan juntos tanto *decision makers* como *decision takers*, en consecuencia, los trabajadores son considerados elementos estructurales del sistema. La mayoría de las medianas y pequeñas empresas y una parte importante de las microempresas, especialmente las de tamaño de entre 5 y 9 trabajadores, están comprendidas en esta categoría.
- Finalmente, las empresas donde las personas que trabajan son dueños, *decision makers*, y elementos constituyentes del sistema, *decision takers*, de modo que no existe una distinción clara entre ambos. Aunque pueden existir combinaciones entre ésta y la categoría anterior, cuando la empresa contrata trabajadores que no son socios. Por lo tanto, se puede distinguir dos tipos de firmas: las familiares, incluyendo los trabajadores por cuenta propia, y las empresas de trabajadores. El primer tipo casi siempre pertenece al universo microempresarial y generalmente se asimila al concepto de sector informal de la economía. Cabe notar que todas ellas son empresas autogestionadas.

Sin embargo, la definición de microempresa (ME) comprende amplias y diversas actividades y funciones, siendo la heterogeneidad socioeconómica su rasgo más característico, definido por la amplia variedad de productos y servicios ofrecidos y por la diversidad de combinaciones de intensidad uso de los factores productivos clásicos.

En consecuencia, el concepto de microempresa connota una serie de elementos que dificultan, si es que no hacen imposible, una descripción y definición unívoca de la misma. En este contexto, se debe distinguir entre las definiciones operativas –utilizadas para fines estadísticos o con el propósito de seleccionar beneficiarios para programas de apoyo al sector microempresarial- y las definiciones conceptuales que tienen un carácter más descriptivo.

Respecto de las primeras, las distintas instituciones que interactúan con la microempresa utilizan definiciones levemente diferentes, pero que presentan algunos parámetros comunes a todas ellas. Los principales son:

- Número de empleados, remunerados o no remunerados.
- Nivel de ventas.
- Nivel de activos fijos, como *proxi* del factor capital.

Adicionalmente, existen parámetros menos comunes para definir a una microempresa, pero igualmente utilizados, algunos de ellos son: el número de empleados asalariados en la empresa, nivel de escolaridad del empresario, grado de informalidad de la empresa, nivel de ingreso *per cápita* del hogar del microempresario, porcentaje que representan los ingresos de la empresa en el presupuesto familiar del empresario, entre otros. De forma similar, existen umbrales máximos para categorizar a una empresa como microempresa, por ejemplo, en algunas instituciones califican como microempresas aquellas organizaciones con menos de tres empleados asalariados, aquellas cuyo dueño tiene, como máximo, educación media completa, y aquellas que presenten algún grado de incumplimiento en algunos o todos de los requisitos formales.

En relación con las definiciones conceptuales de microempresa, cabe mencionar que éstas no se traducen en parámetros asociados a umbrales específicos, cuestión que se deriva de su carácter puramente descriptivo. Sin embargo, es en este tipo de aproximación donde queda manifiesta la heterogeneidad que caracteriza al sector microempresarial, generando diversos enfoques desde los cuales abordar su particular problemática. Algunos de los aspectos considerados en las definiciones conceptuales de microempresa son:

-
- Generalmente, las microempresas son operadas por su dueño, de hecho, un porcentaje significativo de microempresas es en realidad Trabajadores por Cuenta propia, por ende, el dueño es quien debe asumir tanto las funciones productivas como las funciones administrativas, comerciales y gerenciales.
- Por términos generales, los microempresarios tienen un bajo nivel de educación formal y escasa formación en el desempeño de actividades administrativas, comerciales y gerenciales. Además, en el caso de microempresarios Empleadores absorben fuerza laboral de baja calificación, con pocas posibilidades de acceder al sector moderno de la economía.
- En muchos casos, existe una separación difusa entre las finanzas del hogar del microempresario y las de su negocio, principalmente, a causa de la gran interconexión entre ambos. Por ejemplo, existe un uso generalizado de la mano de obra familiar, en la mayoría de los casos no remunerada, a lo que se adiciona el usual retiro de productos para consumo doméstico, además de un importante porcentaje de negocios que operan en el mismo hogar o anexados a éste.
- En general, las microempresas operan con tecnologías básicas o artesanales debido a su bajo nivel de capital, a su débil capacidad de reinversión y a su escaso acceso al crédito. En consecuencia, usualmente son intensivas en trabajo, aunque éste tienda a presentar un bajo nivel de productividad.
- Las microempresas típicamente se asocian a la informalidad, ya sea en relación con el Servicio de Impuesto Internos, la Municipalidad, o la Dirección del trabajo. Además,

usualmente generan empleo inestable, sin contratos formales y sin cobertura de seguridad social.

1.2 Las múltiples tipologías de microempresa

Existen diversas clasificaciones y múltiples opciones de diferenciación del universo empresarial según tamaño. Tradicionalmente el trabajo y su impacto en la generación de valor agregado hicieron común la clasificación de la empresa según número de trabajadores activos, complementándolo con indicadores como capital o activos fijos y ventas.

Por otro lado, es posible definir distintos tipos de microempresas según se presenten en ellas determinadas características, o bien enfrenten problemas particulares y, por ende, requieran servicios de apoyo diferenciados. Entre los principales aspectos según los cuales se pueden construir distintas tipologías de microempresas, cabe mencionar los siguientes: el potencial de crecimiento de la ME, su grado de acceso a la modernidad, sus capacidades de acumulación de capital, según la actividad que realicen y el sector o giro del negocio, entre los más importantes.

Según el potencial de crecimiento, se pretende identificar a las microempresas “embriones”, esto es, empresas con posibilidades reales de convertirse en Pequeña o Mediana. Dentro de esta clasificación se pueden identificar tres categorías:

-
- Microempresas dinámicas o con potencial de desarrollo: aquellas con capacidad de inversión y crecimiento, se comportan como un “embrión” de pequeñas y medianas empresas, alimentando así la masa empresarial del país, aunque en la práctica muy pocas presentan y explotan estas características.

- Microempresas consolidadas o sustentables: aquellas capaces de mantenerse en el tiempo generando un flujo de recursos suficiente para solventar al microempresario y su núcleo familiar.
- Microempresas de subsistencia: aquellas con nula o muy baja capacidad de inversión y de crecimiento, son de corta vida y surgen, principalmente, como una alternativa de trabajo para el microempresario ante la imposibilidad de conseguir un empleo asalariado.

En la práctica, muchos microempresarios al emprender un negocio independiente asumen el riesgo de su actividad por cuenta propia y, a pesar de trabajar usando su intuición económica a la vez que aplicando su mayor esfuerzo para que en el accionar los resultados sean los mejores posibles, en diversas ocasiones su trabajo no genera los resultados esperados por lo que el dinero obtenido apenas alcanza para sostener el proyecto. Por el contrario, un número menor de ellos tiene éxito, de manera que crecen y se desarrollan convirtiéndose en Pymes y, extraordinariamente, en grandes empresas.

Sin embargo, este crecimiento implica incurrir en una mayor movilización de recursos y activos así como en una complejización del proceso de producción utilizado, un aumento en la mano de obra requerida y en mayores cargas tributarias e insumos. Todo lo cual redundará en un incremento de los costos por unidad producida, de este modo, el crecimiento de la rentabilidad no es proporcional al incremento de la complejidad organizacional y de los costos que este proceso entraña consigo.

Esta situación, inherentemente más riesgosa, compromete tanto la viabilidad de la microempresa como también el patrimonio personal de su dueño. Esto lleva a que el empresario, en determinadas ocasiones, procure acrecentar sus actividades sin aumentar su escala de operación. Luego, subcontrata tareas y trabajadores circunstanciales para la atención de un pedido específico o para un período en que la estacionalidad sea importante, de esta forma, se incrementan los ingresos derivados de la actividad microempresarial sin que existan cambios estructurales en la microempresa.

Según su grado de acceso a la modernidad, existen al menos tres tipos de microempresas claramente diferenciables:

- Microempresas Integradas en Consorcios: Articuladas en empresas de mayor tamaño, que operan con elevados niveles de productividad, y que se dedican a exportar o a vender en volúmenes significativos para el mercado interno.
- Microempresas Competitivas: Poseen un mayor desarrollo, sus propietarios tienen conocimiento del mercado y de las instituciones de fomento a las que pueden acudir para acceder a asesorías y servicios financieros y no financieros. Ocupan asalariados permanentes y en los períodos de mayor demanda contratan trabajadores eventuales.
- Microempresas Familiares: con menor grado de desarrollo, se encuentran situadas en la producción de bienes manufacturados tradicionales dirigidos al mercado local y sus conocimientos e instrumentos necesarios para competir en el mercado son escasos. La mayoría de ellas son el resultado de estrategias de sobrevivencia para las familias que las conforman.

Es frecuente observar diferencias significativas entre aquellas microempresas de carácter familiar, por lo general con menos de cinco ocupados, y las que son más competitivas e integradas a consorcios productivos que, generalmente, ocupan entre cinco y nueve trabajadores.

En las primeras el cumplimiento de la legislación laboral es mínimo, adicionalmente, se trata de unidades productivas cuyo comportamiento tiene como característica principal un alto grado de inestabilidad. Como consecuencia de lo anterior, la mayoría de este tipo de microempresas cambia de giro o tiende a desaparecer, como consecuencia de un continuo proceso de descapitalización. Por lo mismo, abordar en ellas el costo de la legalidad/formalidad apunta en la misma dirección. Por términos generales, este tipo de empresas no registra trabajadores asalariados.

Por otra parte, las microempresas integradas a consorcios y las más competitivas son relativamente más estables, contratan personal asalariado -generalmente más de cinco ocupados- y se encuentran en mejores condiciones para cumplir con todos o por lo menos con parte de los requerimientos legales.

En términos de sus capacidades de acumulación de capital, existe cierto consenso en clasificar a la microempresa según la siguiente terminología:

- Microempresas con capacidad de acumulación ampliada, es decir, aquellas que generan una capacidad de ahorro. Esta categoría que muchas veces está asociada a la pequeña y mediana empresa, también define al sector moderno de la microempresa.
- Microempresas con capacidad de reproducción simple, es decir, aquéllas que no logran generar una capacidad de ahorro importante, pero logran mantenerse en forma estable. Asociada a la categoría de subsistencia.
- Microempresas de subsistencia o sobrevivencia, es decir, aquéllas que no tienen capacidad de ahorro, generan bajos ingresos y tienden a una descapitalización continua.

Adicionalmente, se puede establecer una tipología según el sector de actividad en el que se inserte la microempresa. Se suele hablar de microempresas Productivas, de Comercio y Servicios. Las primeras son todas aquellas que producen un determinado bien, es decir, agregan valor independientemente de la actividad que realicen o la rama productiva a la que pertenezcan. Generalmente, los asalariados en el sector microempresarial corresponden a microempresas productivas, mientras que los trabajadores por cuenta propia pertenecen principalmente a los sectores de Comercio y Servicios. Las microempresas del sector Comercio no generan una gran cantidad de empleos asalariados, pues la mayoría de ellas corresponden a un modo familiar de producción.

Según la zona en la que desempeñen su actividad, se establece una categorización según los niveles de urbanidad/ruralidad de la microempresa, desde donde se pretende analizar las características distintivas asociadas a cada una de ellas. Cabe destacar que esta clasificación está vinculada estrechamente a la que se realiza según Rama de Actividad, puesto que las microempresas rurales tienden a concentrarse en la explotación de recursos naturales a baja escala, por ejemplo la agricultura campesina, la pesca artesanal y la pequeña minería, mientras que las microempresas del sector Comercio se encuentran concentradas en las áreas urbanas. Esta situación determina, según el entorno en el que se desenvuelve, que tanto las potencialidades de la microempresa como su problemática, sean particulares y diferentes.

Según nivel de formalidad/informalidad, las microempresas pueden presentar distintos grados de formalidad, pudiendo incidir en las potencialidades de desarrollo de la firma, por ejemplo, a través de la posibilidad real de acceso a financiamiento en el sector crediticio. Si bien una parte del sector informal urbano puede responder a una escasez de demanda del sector moderno de la economía, otra parte de las empresas en dicho sector cumplen roles productivos importantes, de modo que son agentes efectivos de desarrollo. Finalmente, según relaciones de trabajo y de propiedad, las microempresas pueden clasificarse en familiares o extra familiares. Según su participación en el proceso productivo, pueden clasificarse en integrales o especializadas y, según la intencionalidad en la duración del trabajo, pueden clasificarse como permanentes, ocasionales o temporales.

2. El enfoque de género en el análisis del sector microempresarial

“El concepto de género se refiere a las características de los hombres y las mujeres definidas por la sociedad,... influidas por factores históricos, económicos, religiosos, culturales y étnicos... Mediante la introducción del concepto de género en la planificación del desarrollo se reconocen las causas y las estructuras de la subordinación de la mujer en la sociedad, la desigualdad en relación con los hombres y las relaciones de poder inherentes. El análisis de género hace hincapié en las circunstancias en las cuales las mujeres enfrentan sus

problemas y destaca la necesidad de cambio social y empoderamiento de la mujer en el proceso” (Brouwers, 1993).

2.1 Definición del concepto de género

El concepto de Género hace referencia tanto a aspectos masculinos como femeninos pues comprende las relaciones e interacciones que se dan entre ambos, sin embargo, cabe mencionar que muchos de los roles considerados “naturales” para hombres y/o mujeres pueden ser susceptibles de cambios como consecuencia de las transformaciones económicas, sociales y culturales ocurridas en el proceso histórico. En síntesis, la noción de Género connota una distinción de roles en donde lo masculino y lo femenino afectan las distintas esferas de la vida, esto es, las condiciones sociales y materiales de una nación.

2.2 La noción de equidad en el enfoque de género

La noción de equidad se define como la existencia de mecanismos de igualación de oportunidades para sectores excluidos de la sociedad, sin embargo, ésta tiene diferentes expresiones según sea el criterio que determine el fenómeno. En la práctica, existen diversos mecanismos de exclusión que refuerzan la dicotomía hombre/mujer de manera tal que puede darse un fenómeno de multiexclusión social.

Próximo a la noción de equidad se encuentra el concepto de vulnerabilidad, el cual alude a segmentos sociales para los que la búsqueda de la primera es particularmente urgente, y donde la ausencia de políticas públicas generaría efectos perversos y reproductivos de la pobreza, en consecuencia, éstas deben priorizar su accionar en los grupos más vulnerables a los mecanismos de exclusión económica y social.

La inequidad de género, que proviene del desigual acceso a las oportunidades entre ambos sexos y que afecta mayoritariamente a la mujer tiene su expresión en muchas dimensiones distintas tales como el ámbito político, social y económico, y tiene raíces culturales de larga data. En este contexto, la mujer es insertada dentro de las acciones públicas como grupo vulnerable cuando existen situaciones de riesgo tendientes a reproducir el círculo vicioso de la pobreza y de exclusión social.

2.3 Enfoque de género y eficiencia de las acciones públicas

Organismos internacionales para el desarrollo como el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) enfatizan a la vez que promueven el enfoque de género ya que, según éstos, permite aumentar la eficiencia de las acciones públicas con el fin de optimizar unos recursos escasos en función de objetivos preestablecidos en políticas, programas y proyectos fundamentalmente vía reducción de costos. Este enfoque evidencia para diferentes ámbitos relativos al sector productivo, una mayor eficiencia económica en el uso racional de recursos escasos y una mayor capacidad de fomentar la asociación de modo de aprovechar las economías específicas a ésta, por parte de las mujeres.

No obstante lo anterior, la tasa de participación femenina en la fuerza de trabajo chilena es relativamente más baja en comparación a la de países con un nivel similar de desarrollo, producto de las barreras a la entrada existentes en el mercado laboral asociadas a roles tradicionalmente femeninos, como son el cuidado de los hijos y los quehaceres del hogar. En consecuencia, algunas mujeres inactivas pueden desear su ingreso a la fuerza de trabajo y, sin embargo, permanecer fuera de ella.

El ingreso de la mujer a la fuerza del trabajo tiene rentabilidades privadas si se considera que produce impactos positivos derivados de una redistribución al interior del hogar más equitativa de los ingresos y un mayor nivel de ahorro doméstico, como también sociales,

puesto que las mujeres trabajadoras tienden a poseer mayores grados de autonomía, participación ciudadana, como a un empoderamiento económico y social.

Luego, el factor motivacional debe ser abordado en los programas y proyectos de fomento productivo, a la vez que se deben considerar las barreras domésticas en el diseño de políticas públicas orientadas en este sentido.

V. EL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN CHILE³

Una vez determinado el marco teórico y contextual en el que se inscribe este trabajo y la metodología empleada para el establecimiento del Universo Microempresarial considerado en este estudio, el presente capítulo aborda la problemática del sector microempresarial desde un análisis en dos etapas. Primero, se caracteriza la fuerza de trabajo microempresaria comparándola con la fuerza de trabajo total o nacional relevante además de la fuerza de trabajo restante, es decir, aquéllas personas que siendo activas económicamente no son consideradas microempresarios según la metodología empleada. Un segundo punto trata de caracterizar el SME a partir de variables consideradas claves en el diseño de las estrategias a seguir por los microempresarios, la estructura de las unidades definidas como microempresas y los términos de su desempeño, de acuerdo a lo definido en el marco conceptual previamente.

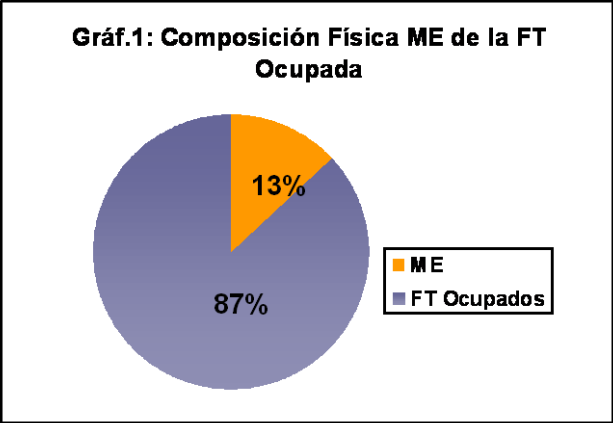
En consecuencia, el SME chileno es descrito según los distintos factores relacionados con la microempresa, entre los cuales destacan la composición de la Fuerza de Trabajo microempresaria, la distribución por zona regional y otros factores que dicen relación con la estructura de la microempresa – Escala, Actividad, Antigüedad y Capacitación - y su desempeño – Horas Trabajadas, Ingresos derivados del Trabajo e Ingreso por Hora de Trabajo -, así como otros factores personales del microempresario – Edad, Estado Civil, Relación con el Jefe de Hogar, Educación, Oficio y Seguridad Social - y socioeconómicos y de su hogar – Quintil de Ingreso Autónomo y Nivel de Pobreza -.

³ Ver ANEXOS N°2, N°3, N°4 y N°5.

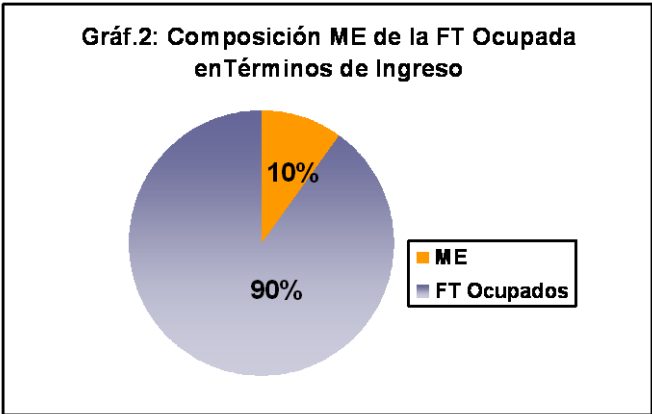
1. Factores relacionados con la microempresa

1.1 Composición de la Fuerza de Trabajo Microempresaria

Los microempresarios (ME) representan el 11.6% de la Población Económicamente Activa (PEA) y 13,2% de los activos Ocupados. Sin embargo, desde el punto de vista de participación en los Ingresos Monetarios generados por el factor trabajo, el SME (sector de ME) reduce su participación a un 10%.



el
la



El análisis de las medianas del ingreso generado por la fuerza de trabajo ocupada (FTR) (\$164.000) y de los ME (\$183.000) - donde la mediana de la ME es mayor en un 10% a la mediana de la FTR - revela, por un lado, el efecto distorsionador de los salarios

altos y, por otro, la menor dispersión del Ingreso del ME. En otras palabras, para la mayor parte de la población la actividad no asalariada resulta ser un “mejor negocio”.

Aunque la participación de los microempresarios parece distanciarse de algunos indicadores que cifran los TCP/Empleadores sobre el 15% de la fuerza de trabajo ocupada, no obstante que en esos valores se incluyen los TCP Profesionales y Empleadores de mayor escala operacional, la participación proyectada de la ME continúa apareciendo baja. No obstante lo

anterior, nuestra estimación física de microempresa – aproximadamente 615 mil –, resulta ser mayor que las diversas estimaciones realizadas por el INE, Sercotec y otras instituciones.

Tabla N°1: Composición de la Fuerza de Trabajo Microempresaria

Sector Activos⁴	N(miles) Total = 4,746	Media Ingreso Trabajo (miles \$)	Ingreso Monetario Total en miles \$	Media na (miles \$)
FT Ocupada ⁵	4131 87%	324	1,338,448 90%	164
ME	615 13%	236	145,140 10%	183

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Encuesta Casen 2000.

Cabe mencionar a este respecto que la dificultad de concordar las cifras se relaciona con las disímiles definiciones operacionales de ME que pueden tomarse como referencia, las diversas fuentes de información sobre las que se fundamenta un determinado estudio (Vg., SII excluye la ME informal), las metodologías de encuestaje⁶ y recabo de la información, etc.

1.2 Distribución regional

Al comparar la distribución interregional de los microempresarios en relación con la fuerza de trabajo nacional, se puede apreciar la inexistencia de una “vocación” microempresarial a este

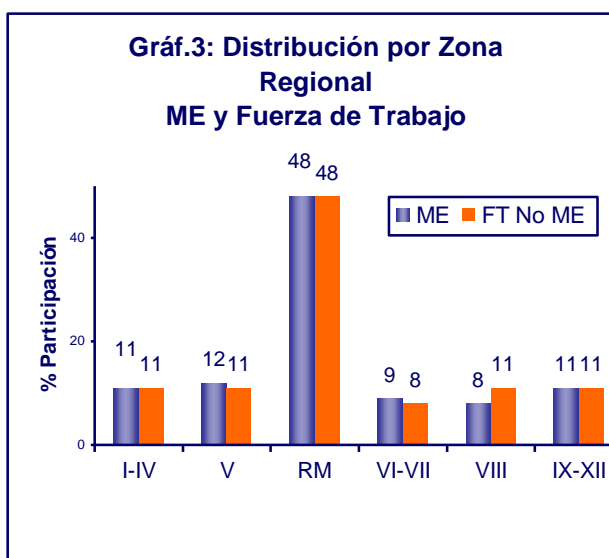
⁴ Censo 2002: Activos = 5,877 millones (52% de la pob. de 15 o más años)

⁵ La FT Ocupada esta compuesta de Asalariados, Profesionales Independientes y Empleadores Pymes o Grandes Empresas, para efectos de análisis se excluye a los ME.

⁶ La encuesta Casen se realiza a cualquier miembro de la familia, lo que garantiza un registro adecuado del ME que trabaja fuera del hogar. Por el contrario, en la encuesta probabilística por conglomerados existe una alta probabilidad de no hallar el ME en el hogar cuando éste desempeña actividades fuera del hogar (el procedimiento de revisita del hogar es incapaz de asegurar el contacto).

nivel. En términos generales, se puede concluir que esta actividad es una forma de participación en el mercado laboral distribuida, a lo largo del país, de manera más o menos similar a la fuerza de trabajo nacional (FTN) y, en particular, a la fuerza de trabajo no microempresarial (FTR).

Cabe destacar, sin embargo, la menor participación relativa de la actividad microempresarial en la VIII región (8,3%) y la relativamente mayor en la V región (12,4%), en relación con la fuerza de trabajo no microempresarial (FTR) (11,3% y 10,6%), como al promedio de la fuerza de trabajo nacional (FTN) (10,9% y 10,8%).



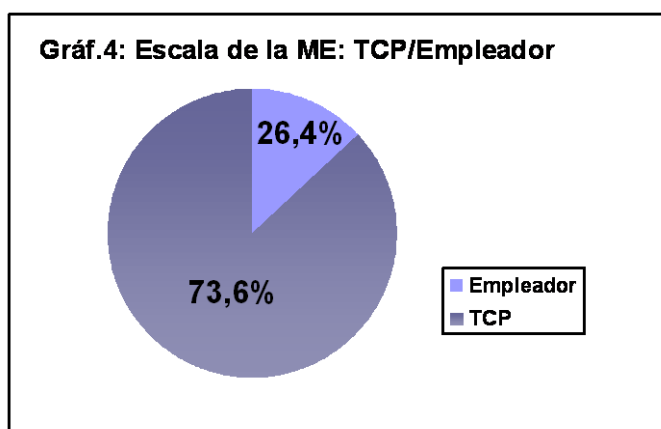
Lo anterior no implica, sin embargo, la inexistencia de una fuerte concentración de la Fuerza de Trabajo por zona regional. De hecho, el 48,1% de los microempresarios están concentrados en la Región Metropolitana mas, esta cifra se mantiene tanto para la Fuerza de Trabajo no microempresarial como para la FT nacional. Desde este punto de vista, la elevada proporción de microempresarios en la R.M no refleja un comportamiento particular del sector, sino que es la norma general del país.

En términos de ingreso las tendencias gruesas no difieren entre la fuerza de trabajo microempresaria y el resto. Se aprecia que el ingreso, para las regiones I-IV y la RM de la fuerza de trabajo excluidos los microempresarios al igual que para estos últimos, es mayor respecto de la media nacional. Relación que se invierte en el caso de las VIII y IX-XII regiones. No se aprecian diferencias relevantes para las regiones VI-VII, sin embargo, cabe destacar que en la V región el ingreso de la FTN está por debajo de la media y levemente bajo la mediana nacionales, mientras que el ingreso de los microempresarios está bajo la media y en la mediana nacional.

1.3 Factores estructurales de la microempresa

1.3.1 Escala de la microempresa: TCP y Empleadores

Un primer criterio descriptivo respecto de la microempresa dice relación con el número de trabajadores ocupados en ella, factor que puede ser considerado determinante de su escala operativa, entre otros como el nivel de ventas. De acuerdo a los criterios metodológicos empleados para definirla, la microempresa está compuesta por Trabajadores por Cuenta Propia (TCP) o por Empleadores, siendo estos últimos aquellos ME que emplean a uno o más trabajadores, en forma remunerada o no (Familiares no Remunerados), con un máximo de nueve empleados para las ramas de Manufactura y Construcción, y un máximo de cinco para las otras áreas de actividad (Comercio y Servicios).



De esta manera, se obtiene que un 26% de la FT microempresaria corresponde a ME Empleadores, y una importante fracción (74%) son sujetos que desenvuelven una actividad independiente a escala personal (TCP).

El mayor inconveniente que presenta la definición y análisis de microempresa en este sentido se relaciona con la dificultad para distinguir, en un gran número de casos y situaciones, el límite entre un trabajo informal y la actividad microempresarial en sí, tomada como una acción de emprender o como gestión no sustitutiva de empleo formal en la economía.

En efecto, el concepto de “trabajador por cuenta propia” puede estar cubriendo actividades vinculadas a empleo informal, sin que exista ningún carácter empresarial por parte de quienes las ejercen. Entre muchas actividades de este tipo, cabe destacar las formas de contratación por jornal o jornaleros, como son los estibadores, cargadores, etc., además de trabajadores a honorarios sin contrato formal, como es usual en el caso de los encuestadores o de las “vendedoras Avon” que, en el fondo, ocultan una relación informal con el contratante. En todos estos casos los sujetos se perciben a sí mismos como “contratantes” independientes de su trabajo, lo cual puede estar sobre dimensionando el tamaño real del universo microempresarial⁷. Con respecto a este punto, la metodología de selección de ME empleada en este análisis procuró resolver el dilema introduciendo filtros por rama de actividad y oficio, dentro de las limitaciones que presenta la extensión de las categorías empleadas.

Las microempresas Empleadoras están compuestas, en su mayoría, por organizaciones económicas con cinco o menos trabajadores⁸, hallándose sólo un 1,7% de microempresas con seis o más ocupados.

La presencia de Trabajadores por Cuenta Propia es relativamente mayor en el sector Servicios y se encuentra, en su mayoría, asociada a Jefes de Hogar y sujetos de mayor edad relativa, configurando la idea de “oficio” independiente como sucedáneo de un empleo formal. Lo anterior parece confirmarse en el hecho que un 25% del TCP trabaja en “servicios comunales o sociales”, mientras que sólo el 19% de las microempresas de mayor escala lo hacen en este rubro.

Concordante con este perfil, el registro medio de horas trabajadas en el mes pasado del TCP (163 hrs.) sólo alcanza un 86% del registrado por los ME Empleadores (189 hrs.), mientras que el ingreso mensual generado por su actividad asciende a un 73% de la ME de mayor escala (\$215 v/s \$295 mil pesos último mes), con un valor promedio de la hora de trabajo que

⁷ Sobre este tema dirigirse al estudio “Evaluación de impacto del apoyo de FOSIS a las microempresas”, Swedish International Services – Dimension Ltda., 1998.

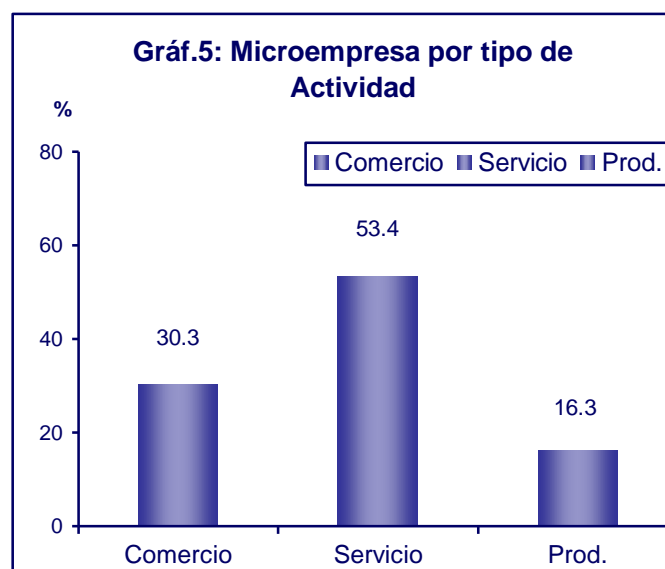
⁸ Incluye al ME.

alcanza a \$840 hra/hombre, esto es, un 11% inferior que la registrada por los ME Empleadores. La distribución por Quintil de Ingreso Autónomo tiende a corroborar esta caracterización, así, el 34% de los TCP se encuentran dentro de los I y II quintiles, proporción que cae al 25% en el caso de los ME Empleadores.

1.3.2 Actividad

Las microempresas pertenecen en un 53,4% al sector Servicios, dando cuenta de la relevancia que adquiere en este contexto la noción de “oficio” independiente antes aludido. Luego, más de uno de cada dos microempresarios desenvuelven su actividad en esta área, perturbando cierta idea intuitiva sobre el concepto de microempresa referido al de unidad económica empresarial. El Comercio constituye el segundo sector en orden de importancia, alcanzando un 30,3% de la actividad microempresarial, mientras que el sector Productivo, al cual se le puede atribuir los rasgos clásicos de “empresa”, comprende sólo un 16%.

Un tema interesante se suscita al comparar los resultados obtenidos con dos estudios encargados por Mideplan⁹, en los cuales la relación de Comercio y Servicio se invierte. En nuestra opinión la discrepancia se encuentra en la metodología de encuestaje que conduce a una mayor presencia de los ME residentes en el hogar, situación



clásica del comerciante de barrio, en relación con los TCP del sector Servicios tales como el gáster, electricista, jardinero, taxista, etc., todos quienes deben acudir al lugar de trabajo que determine el cliente.

Cabe destacar que el sector microempresarial de Comercio está caracterizado por una relativa mayor participación de ME Mujeres (49% *v/s* el 32% del Universo total de ME y 39% de la FT total) y ME No Jefes de Hogares (51% *v/s* el 41% del Universo total de ME), aunque es el único que no presenta diferencias apreciables respecto del promedio nacional o de la FT total. Adicionalmente, el sector Comercio exhibe una media educacional inferior a las otras ramas de actividad (9.3 años *v/s* 9.7 y 10.0, para los sectores de Servicios y Productivo), tendencia que se agudiza al comparar con la FT total, ya que el SME en su conjunto está por debajo de la media nacional (11,3 años).

Por otra parte, el mayor registro relativo de horas hombre trabajadas al mes en la rama de Comercio 176 *v/s* 170 y 159 para los sectores de Servicios y Productivo, respectivamente, sugiere que un porcentaje importante de este tipo de microempresas está comprendido en el comercio minorista de barrio, el cual está caracterizado por la confusión entre la jornada laboral y hogareña, redundando en una sobre declaración respecto de las horas trabajadas efectivamente. Este es el típico caso de la señora que pone un bazar anexo a la casa y que atiende según lleguen los clientes a comprar un determinado artículo.

Al analizar el ingreso generado por la actividad principal se puede observar que es bastante inferior al registrado por los otros sectores \$195 mil *v/s* \$262 y \$224 mil para los sectores de Servicios y Productivo, respectivamente. De hecho, un 51% de estos comerciantes recaban ingresos inferiores a 150 mil pesos, cifras que se reducen al 37 y 45 por ciento para las otras ramas de actividad. De manera similar, el Comercio es la actividad que registra el valor hora hombre más bajo \$681 *v/s* \$980 *hra/hombre* y \$833 *hra/hombre*, así como la mayor presencia relativa en los quintiles I y II, 35% *v/s* 31% y 25% para los sectores de Servicios y Productivo.

⁹ Swedish International Services – Dimension Ltda., Idem; Ignacio Irarrázaval, Idem.

Todo lo anterior confirma la idea que se trataría de microempresas de baja escala y baja rentabilidad económica, asociados a “negocios” sustitutivos de empleo formal o a segundas fuentes de ingresos en el hogar. Sin embargo, en parte contrapuesto a lo anterior, se destaca la relativa mayor proporción de ME Empleadores en el sector Comercio 33,4% *v/s* 21,6% y 29,2% para las otras ramas de actividad, lo que connota un rasgo clásico de “actitud empresarial”. Por último, cabe notar la posibilidad real de que, al interior de la población definida como microempresaria, exista una proporción importante de vendedores, fundamentalmente mujeres, que no se condicen con la definición de microempresa establecida.

1.3.3 Antigüedad¹⁰ de la microempresa

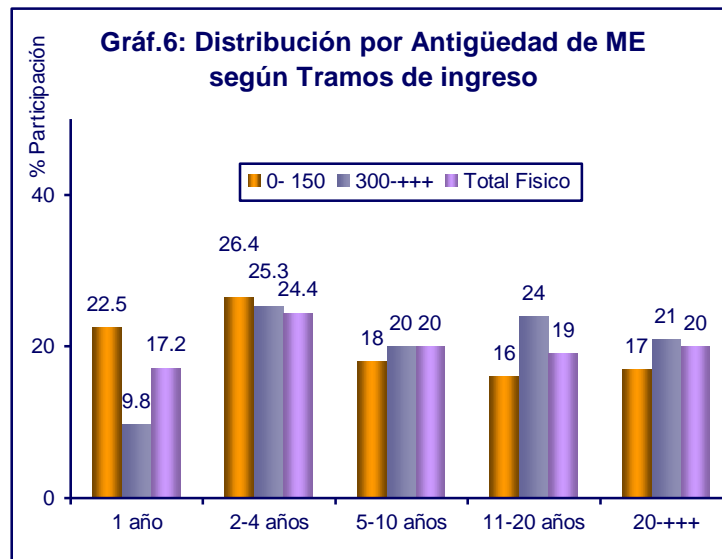
Los años de antigüedad promedio para la fuerza de trabajo microempresaria en su actual empleo, es decir, en su desempeño como microempresario es de 10,6 años, mayor que la antigüedad media en el empleo actual de la fuerza de trabajo nacional (8,1) y de la FT no microempresarial (7,7). Lo anterior puede estar reflejando una mayor estabilidad relativa de las actividades independientes respecto de los puestos de trabajo asalariados, tradicionalmente asociados a la economía formal, sobremanera, en el actual contexto de informalización y tercerización de las relaciones laborales.

Se evidencia al interior del SME una relativa mayor concentración de ME en el tramo que comprende del primer hasta los diez años de antigüedad (43%), sin embargo, en relación a la media poblacional (48%) dicha proporción es levemente inferior. Por otra parte, existe un 17,5% de ME con menos de un año de antigüedad en el oficio que, no obstante lo alto de la cifra, es relativamente menor a la media poblacional de 23,8%. Para el tramo de más de diez

¹⁰ Para el caso de la fuerza de trabajo que clasificó como microempresario, la pregunta “Desde cuándo tiene su actual empleo, Año” (variable “o16a” de la Encuesta Casen 2000), se tomó como *proxi* de antigüedad de la ME.

años de antigüedad, se aprecia una relativa mayor concentración de ME (38%) respecto de la FTN (28%). Luego, es posible apreciar una mayor estabilidad en el empleo de los ME en relación con el resto de la fuerza de trabajo, tomando como referencia los años antigüedad en éste.

Al interior del SME no existen diferencias por tipo microempresa (TCP/Empleador) según años de antigüedad, si bien



existe una leve mayor presencia de TCP(18,3%) en relación a ME Empleadores (16,8%) para el primer tramo (menos de un año). En lo que dice relación con la rama de actividad, el 50% de las microempresas del sector Productivo tienen más de diez años de antigüedad, lo que es notablemente mayor a la media del sector y de la FTN, mencionadas con anterioridad. Del mismo modo, exhibe una relativa menor concentración de ME con menos de un año de antigüedad (13,7%) en relación con la media del sector y poblacional.

En términos de ingreso, sólo el 9,8% de los ME que perciben ingresos superiores a los 300 mil pesos se encuentran en el primer tramo, completando el 35% con menos de cinco años, mientras que un 45% tienen más de diez años de antigüedad.

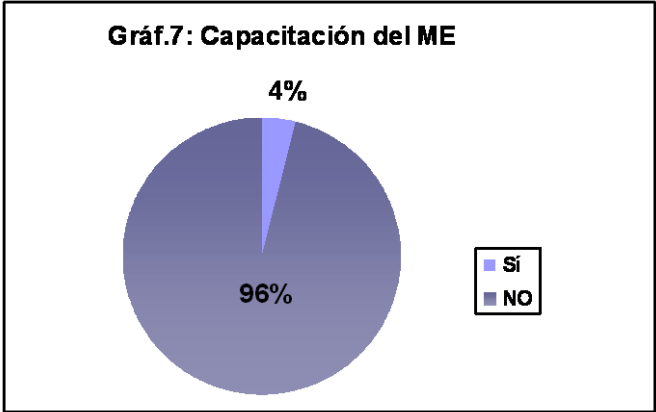
Lo contrario sucede con los ME que perciben entre 0 y 150 mil pesos. Mientras un 49% de ellos llevan menos de cinco años en su actual actividad, un 33% de las microempresas de bajos ingresos tienen más de diez años de antigüedad.

No obstante lo anterior, cabe destacar que en términos de ingreso, para la fuerza de trabajo con menos de cinco años en su actual oficio la actividad microempresarial es un mejor “negocio” ya que reporta unos ingresos superiores a los registrados por la FT No microempresaria \$182.600 v/s \$150.000, relación que se invierte para el tramo con diez o más años de antigüedad \$219.000 v/s \$240.000, respectivamente.

1.3.4 Capacitación del ME

Un 15% de la población total registra haber recibido capacitación en los últimos doce meses, cifra que cae al 4% para los ME, mientras que llega a un 16% para el resto de la fuerza de trabajo considerada.

El impacto en el ingreso generado por la capacitación parece ser significativamente mayor en la fuerza de trabajo no microempresaria, la que registra ingreso 57% mayor respecto de FT que declara no haber recibido tipo de apoyo, en relación con ME, donde el impacto es aproximadamente de un 16%.



un la este los

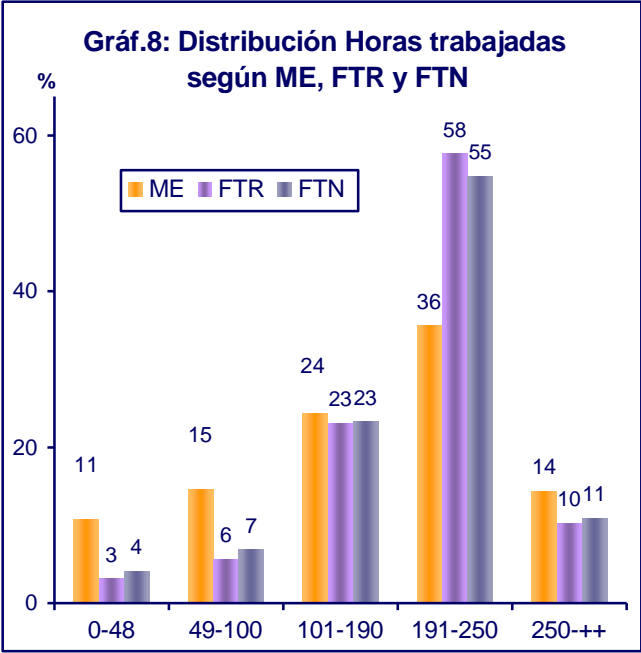
Al interior del SME, las mayores observaciones de capacitación se hallan en la V región (4,3%) y en la zona sur (5,9%), con una apreciable mayor concentración de microempresarias mujeres 5,8% v/s 2,7% para ME hombres, y No Jefes de Hogar 4,2% v/s 3,3% para ME JH.

Además, la capacitación aparece siendo de mayor interés para las microempresas relativamente más nuevas, esto es, con siete o menos años de existencia (4,1% v/s 3,2%), para los sectores de Servicios y Productivo 4,2% v/s 2,5% en Comercio, y para las con ingresos sobre los 300 mil pesos (5,3%).

1.4 Factores asociados a desempeño

1.4.1 Horas trabajadas

Mientras aproximadamente dos de cada tres ocupados - 68% y 66% para los No microempresarios y para la media nacional,



respectivamente - superan las 190 horas trabajadas al mes, sólo uno de cada dos microempresarios trabaja más de 190 horas mensualmente. En contraposición a lo anterior, mientras uno de cada diez ocupados trabaja menos de cien horas mensuales, idéntica proporción lo hace menos de 50 horas y un cuarto trabaja menos de cien horas al mes en el caso de los ME. En promedio, sin embargo, estas diferencias se hacen menos notorias, pero son igualmente relevantes ya que los ME trabajan una media de 20 horas menos que el resto de los ocupados.

Al ahondar el análisis, se puede apreciar una relativa mayor concentración de ME que trabajan menos de cien horas mensuales en las V y VIII regiones, asociadas a microempresas del sector Productivo y de Comercio principalmente, a Trabajadores por Cuenta Propia, a microempresas relativamente “nuevas” - con siete o menos años de antigüedad - y

fundamentalmente a microempresas de baja rentabilidad - ME ubicados en el tramo Inferior de Ingreso -, como a ME mujeres y No Jefes de Hogar.

Por otra parte, los ME que trabajan más de 190 horas mensuales están concentrados relativamente más en las I-IV y, fundamentalmente, en las VI-VII regiones. Además, existe una clara relación con la antigüedad de la empresa prevaleciendo en microempresas con más de siete años de existencia, con el tipo de microempresa fundamentalmente asociada a ME Empleadores, así como a microempresarios hombres, Jefes de Hogar y con ingresos que superan los 150 mil pesos.

1.4.2 Ingreso del trabajo

En lo que dice relación con el ingreso derivado del trabajo, existe una relativa mayor concentración de ME en el tramo de Ingreso Medio (34%), entre los 150 y 300 mil pesos, si se le compara con la fuerza de trabajo Ocupada total (30%). Esta relación se invierte para el tramo Inferior de Ingreso –hasta 150 mil pesos- con un 43% *v/s* 46% para los ME y la fuerza de trabajo ocupada, respectivamente.

Al interior del SME, el tramo Inferior de Ingreso está asociado a microempresas relativamente nuevas, con siete o menos años de existencia, a Trabajadores por Cuenta Propia, y a los sectores de Comercio y Productivo. En términos de factores personales del microempresario está asociada fundamentalmente a ME mujeres y No Jefes de Hogar. Finalmente, en lo que dice relación con la distribución geográfica, existe una mayor concentración de microempresas de bajos ingresos en la zona centro y sur del país, comprendiendo las V, VI-VII, VIII y IX-XII regiones.

Inversamente, los ingresos sobre 300 mil pesos están relacionados en mayor medida con microempresas de mayor antigüedad, a ME Empleadores, al sector de Servicios, así como a

ME hombres y Jefes de Hogar. Además, este tipo de microempresas de altos ingresos se encuentran concentradas, fundamentalmente, en la Región Metropolitana. Cabe destacar que las microempresas de ingresos medios – entre 150 y 300 mil pesos – se encuentran principalmente en las I-IV regiones.

1.4.3 Ingreso por hora de trabajo

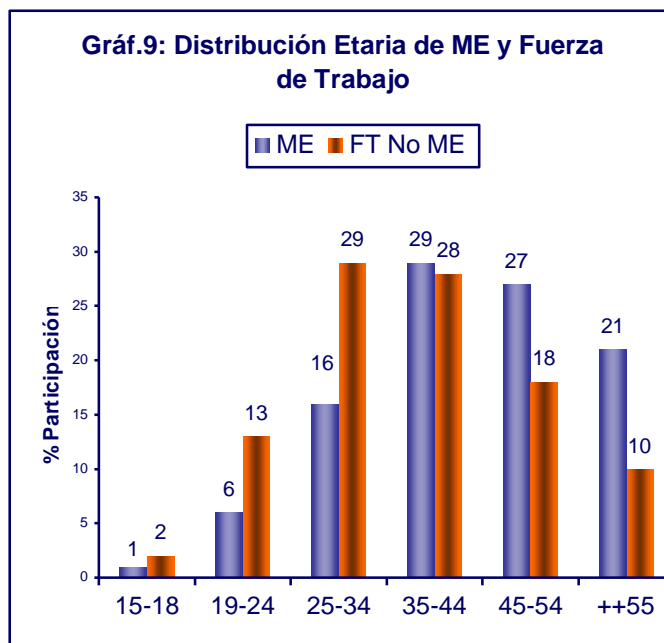
Un 14% de los microempresarios tienen un valor de la hora de trabajo comprendido en el tramo que va de los \$0 a los \$400 pesos, mientras que para el resto de la fuerza de trabajo ocupada y para la media nacional esta cifra cae a un 8%. En contraposición, el 24% de la FTR y el 23% de la FT nacional se encuentran en el tramo superior – más de \$1.500 la hra/hombre -, cifra que es un 50% inferior en el caso de los ME (12%). En síntesis, mientras el valor promedio hora hombre es de \$867 para los microempresarios, esta cifra asciende a los \$1.392y \$1.324 para la FTR y la FT total, respectivamente.

Al interior del SME, se puede apreciar una relativa mayor concentración de bajos valores hora hombre (menos de \$400) en las VIII y IX-XII regiones, en microempresas del sector Comercio, y en aquellas con menos de siete años de existencia, a la vez que están asociados a ME mujeres y No Jefes de Hogar. A la inversa, los tramos superiores de valor hra/hombre se relacionan directamente a ME hombres y Jefes de Hogar, a microempresas ubicadas en la Región Metropolitana y relativamente más antiguas, así como del sector Productivo (para el tramo entre “1001-1500 pesos”) y de Servicios (para “Más de \$1500”).

2. Factores personales del microempresario

2.1 Edad

La edad promedio de la FT microempresaria y la FT nacional no difiere en lo absoluto siendo, en ambos casos, de 44 años. Sin embargo, por términos generales ésta es relativamente mayor para los sujetos casados. Por otra parte, mientras el 7% de la FT microempresaria tiene menos de 25 años, esta proporción se duplica para la FT nacional (14%). Adicionalmente, para el tramo que



va de los 25 a los 34 años de edad las proporciones son de 16% y 27%, respectivamente.

En consecuencia, es posible argüir que, hasta los 34 años de edad, la Fuerza de Trabajo está concentrada relativamente más en actividades no microempresariales, lo que puede tener relación con los niveles de experiencia previos, necesarios para emprender una actividad independiente. La idea anterior es reforzada en la medida que esta relación se invierte para los tramos de edad superiores, así, la FT microempresarial está concentrada en un 56% en el rango que va de los 35 a 54 años de edad, mientras que para la FT nacional esta proporción se reduce al 47%. Esta tendencia se agudiza para quienes tienen 55 años o más, ya que mientras el 21% de los microempresarios pertenecen a este tramo de edad, sólo el 12% de la FT total está comprendida en él.

Sin embargo, esta distribución etaria podría explicarse, alternativamente, a través de la imposibilidad de conseguir un empleo asalariado en la economía formal para las personas mayores, probabilidad que iría aumentando a partir de los 35 años de edad.

En términos de ingreso, tanto para la FT nacional como microempresaria, el tramo etario con mayor ingreso relativo corresponde a sujetos entre 35 y 54 años de edad. En ambos casos es posible observar la curva de ingreso a lo largo del ciclo de vida de los individuos.

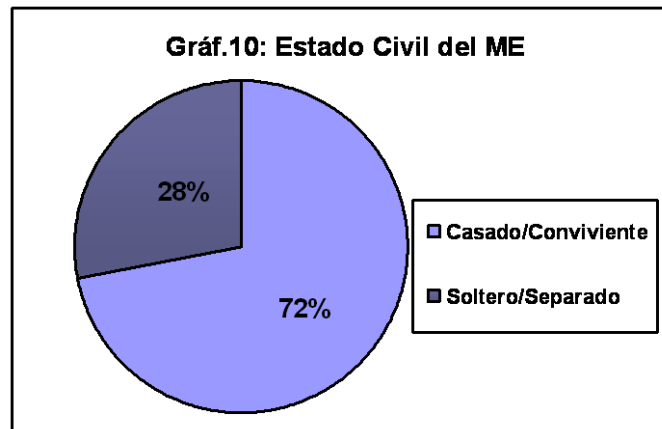
Por otra parte, al interior del sector microempresarial se observa que la edad promedio para los hombres (48 años) es apreciablemente mayor a la registrada por las microempresarias mujeres (39 años), en parte explicado por el hecho que las mujeres jóvenes, generalmente solas, tienen la necesidad de generar ingresos debido a que deben sustentarse por sus propios medios. Ante este hecho y las barreras que discriminan en contra de las mujeres en el mercado laboral formal, la actividad independiente se transforma en una alternativa efectiva.

Por tipo de microempresa, la edad media para los TCP es de 44,4 años, mientras que para los Empleadores es de 42,7 años de edad, lo que puede tener relación con las motivaciones individuales para ser microempresario, en este sentido, la vocación emprendedora puede estar asociada en mayor medida a la juventud etapa en la cual las responsabilidades sociales y familiares son menores relativamente, además, de los sentimientos de inseguridad laboral, obsolescencia de las capacidades individuales y falta de posibilidades en el mercado del trabajo tradicional, asociado con frecuencia a personas de relativamente mayor edad.

Según rama de actividad, los microempresarios productivos o manufactureros tienen, en promedio, un año más respecto de la FT microempresaria en general. Finalmente, se evidencia una clara relación entre antigüedad de la microempresa o, lo que es lo mismo, del microempresario en su ocupación actual y su edad.

2.2 Estado Civil

En relación con el estado civil, posible apreciar que en el caso los microempresarios existe una relativa mayor proporción de casados y convivientes (72%) respecto de la FT total (64%) y la FTR (62%), además, es posible apreciar una fuerte diferencia en términos de la



es
de
de

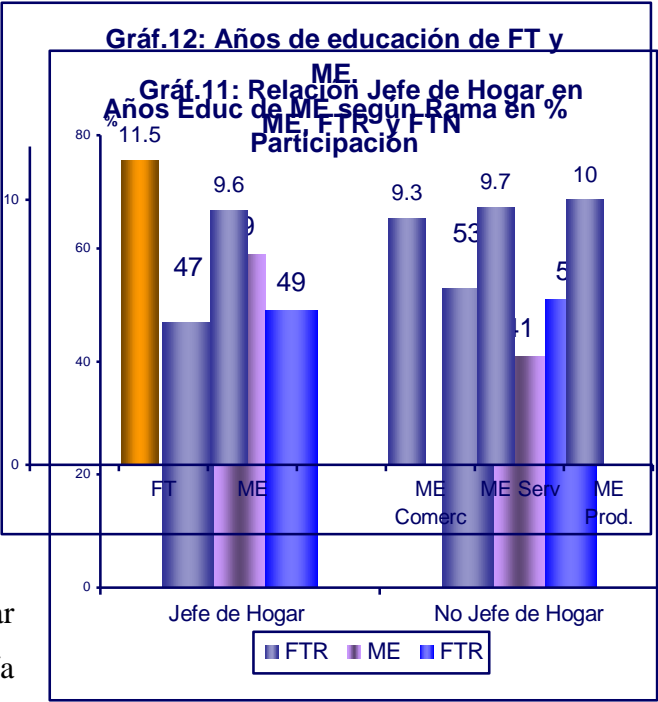
proporción de solteros existente entre la FTN (27%) y los microempresarios (16%). Esta característica, puede vincularse a la evidencia hallada respecto de la composición etaria en términos de la relativa mayor edad promedio de la FT microempresaria respecto del total poblacional. Resulta evidente que a mayor edad aumenta las probabilidades de estar casado o tener pareja, a la vez que aumentan las probabilidades de ser jefe de hogar, sobremanera, si se trata de hombres.

Por otra parte, tanto en la FTN como en los microempresarios el ingreso mediano es menor para los no casados/convivientes, siendo tan sólo un 76% y 80% del ingreso percibido por los casados /convivientes, respectivamente. En términos de ingreso promedio, la FTN soltera se aleja más del ingreso medio que logran los casados (58%), del mismo modo ocurre para la FT microempresaria (72%). Cabe destacar que la proporción, tanto física como en términos de ingreso, de la FTN casada es aproximadamente el doble que la FTN soltera, para la FT microempresaria la relación física entre casados y solteros es de 4,5 veces, mientras que en términos de ingresos ésta es tan sólo de un 52%, es decir, un cuarto de la relación anterior.

2.3 Relación con el Jefe del Hogar

Existe un 59% de microempresarios que declaran ser jefes de hogar, cifra que se eleva por mucho del promedio declarado por la FT total (49%) y la FTR (47%). Sin embargo, al interior del sector microempresarial, la proporción de jefes de hogar es relativamente menor a la media total del sector para la V región (53%), para el sector comercio (49%) como también para los microempresarios empleadores (56%). Esta tendencia se invierte en el caso de los microempresarios hombres (73%), a mayor antigüedad de la microempresa (68%), en el sector de servicios (65%) y para aquellos microempresarios con un ingreso derivado del trabajo relativamente alto (76%).

En síntesis, existe una fuerte interacción entre las variables Edad, Estado Civil y Jefatura del Hogar. En primer lugar, los ME mayores y casados se ven inducidos a generar ingresos a través de actividades por cuenta propia tanto por los requerimientos familiares como la dificultad creciente de encontrar empleo asalariado en la economía formal. Los ME Jefes de Hogar se suman a esta tenencia, ya que la mayor búsqueda de generación de ingresos por vías alternativas al empleo formal está explicada, fundamentalmente, por las responsabilidades que le son atribuidas como tal.



por un

2.4 Educación

El nivel de educación es mayor para la FTN (11,5 años), respecto del promedio de la FT microempresaria (9,6 años), sin embargo, esto es natural por la definición misma de microempresa, la que no considera los niveles más altos de formación académica.

Es interesante observar que a igual nivel de educación, el ingreso percibido por los microempresarios es mayor respecto del resto de la fuerza de trabajo, con un nivel menor o igual a educación media completa. Esta tendencia sólo se revierte para los microempresarios con educación superior técnica profesional o universitaria incompleta. Luego, es esencial considerar este factor como relevante a la hora de analizar los costos y beneficios que pueden derivarse de la actividad empresarial ya que, para personas con bajos niveles de educación es un buen "negocio" ser microempresario.

Cabe mencionar que según Rama de Actividad existen diferencias apreciables, así, el sector Comercio presenta el nivel más bajo de educación (9,3 años), mientras que el sector Productivo tiene en promedio 10 años de educación formal. Esto último puede estar connotando mayores aptitudes para el desarrollo de actividades propias de una gestión empresarial más que de un mecanismo de generación de ingresos alternativos a un empleo formal.

Finalmente, existe una tendencia regional en términos de años de educación al interior del sector microempresarial, así, se observa que en el norte el promedio de años de educación formal alcanza los 10 años, mientras que decrece al avanzar hacia el sur a un promedio de 9,2 años. Por otra parte, los años de educación promedio es mayor para las mujeres microempresarias (9,8), para los microempresarios con ingresos relativamente altos (10,6) y, en general, para los microempresarios del sector productivo (10,0). Mientras que es inferior al promedio para los Jefes de Hogar (9,5), los TCP (9,5) y para los microempresarios del sector servicios (9,3). Finalmente, cabe mencionar que a mayor nivel educativo se tiende a contrarrestar la "exclusión" que se genera según edad.

2.5 Oficio

En parte relacionado con la variable educación, la fuerza de trabajo que no es microempresaria presenta oficios de niveles medio y alto – FF.AA, miembros del Poder Ejecutivo, profesionales científicos y técnicos y profesionales de nivel medio- cercano al 29% *v/s* el 4% de los ME que, por la definición de microempresa establecida para este estudio, deja fuera la mayor parte de estos oficios, considerando tan sólo a los técnicos y profesionales de nivel medio. Para las restantes subcategorías, cabe mencionar que los microempresarios se encuentran en gran parte concentrados como vendedores de comercio (22% *v/s* 14%) y en operarios, oficiales y artesanos principalmente (39% *v/s* 12%).

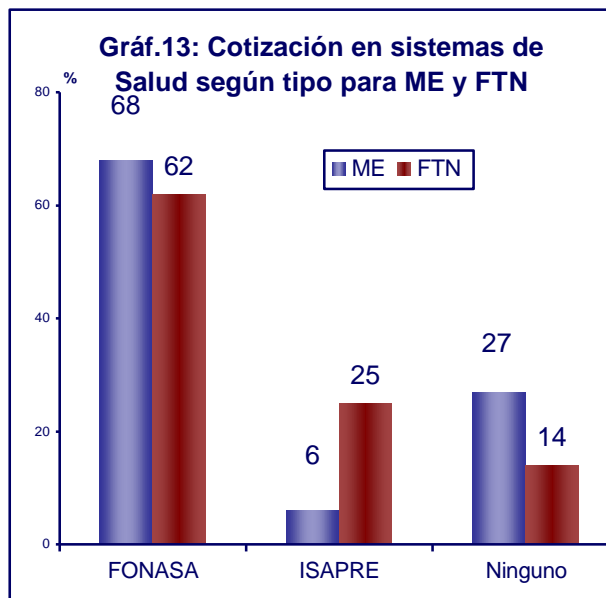
Al interior del SME se pueden establecer una serie de características que dicen relación con el tipo de oficio, así, obviamente el 56% de los ME de la rama de Comercio son en realidad vendedores, cifras que caen al 10% y 2% para los sectores de Servicios y Productivo, respectivamente. Además, existe un relativo mayor porcentaje de vendedores en microempresas “nuevas” –con menos de siete años de antigüedad -, y en microempresas Empleadoras - con dos o más trabajadores -. Sin embargo, éstos se concentran relativamente más en el tramo de ingreso inferior, es decir, entre los 0 y 150 mil pesos. Lo anterior, se ve reflejado en términos del ingreso mediano percibido por este tipo de ME (\$169.000) en relación con el percibido por la FT microempresaria en su conjunto (\$182600).

Por otra parte, los ME artesanos y operarios están relativamente más concentrados en microempresas “antiguas” y Empleadoras, ubicándose mayoritariamente en el tramo medio de ingreso –entre 150 y 300 mil pesos -, similarmente, el ingreso mediano percibido por estos ME (\$273.900) es considerablemente superior al percibido por los microempresarios en general. Cabe destacar para este oficio, la abrumadora concentración de ME pertenecientes al sector Productivo y la casi inexistente presencia en la rama de Comercio.

Finalmente, existe un alto porcentaje de trabajadores no calificados en la rama de Comercio y para el tramo inferior de ingreso, lo que se condice con el tipo de tareas desempeñadas como actividad independiente de baja rentabilidad. Lo anterior no hace más que confirmar la apreciación general, esbozada con anterioridad, acerca del mejor “negocio” que representa la actividad microempresarial al controlar por factores tales como el nivel de educación y oficio.

2.6 Sistema de salud

El 14% de la población total no afiliada a ningún sistema de salud, porcentaje que es casi duplicado fuerza de trabajo microempresaria (27%), mientras que sólo un 11% fuerza de trabajo restante está en idéntica situación. Dentro de los con previsión de salud, sólo un cotiza en Isapres v/s el 25% de FT nacional y un 68% lo hace en el Fondo Nacional de Salud, relativamente superior a la media



está
por la
de la
ME
5,5%

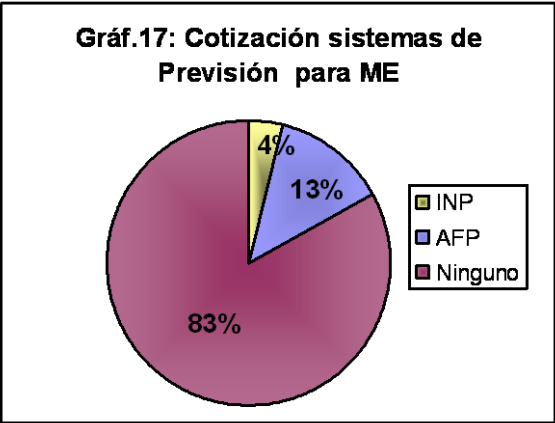
nacional de 62%. Cabe destacar que poco menos de la mitad de los ME afiliados a Fonasa (33%) pertenecen al Grupo A. En síntesis, un 58% del total de los microempresarios pertenece al grupo de Indigentes, Grupo A en el subsistema público de salud, o bien, no tiene previsión alguna de salud.

Al interior del SME, es posible apreciar una serie de características relacionadas con la afiliación hacia algún subsistema de salud, ya sea público o privado. En primer lugar, se observa una considerable mayor afiliación de ME a Fonasa en la VIII región, respecto de la media nacional, como también una relativa superioridad de las regiones I-IV, V y IX-XII, por otra parte, tanto la Región Metropolitana y las regiones VI-VII exhiben un porcentaje relativamente superior a la media nacional de ME no afiliados. La proporción de mujeres no afiliadas (15%) cae a la mitad en comparación a los hombres (32%) del sector, lo que se traduce fundamentalmente en la adhesión al subsistema público de salud (78% v/s 8% en Isapres). La ausencia de afiliación es una característica generalizada a los ME relativamente “nuevos” – con siete o menos años en la actividad -, en los ME del sector Servicios y para los tramos de ingreso medio y superior –mayor a 150 mil pesos -. Por el contrario, existe una

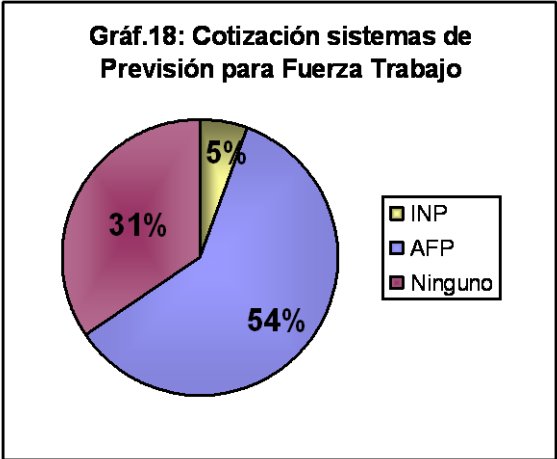
mayor presencia relativa de afiliados a Isapres en la categoría de ME Empleadores, en el sector Productivo, como en el tramo superior de ingreso – mayor a 300 mil pesos -. Finalmente, la mayor concentración relativa de afiliados a Fonasa se da en el sector Comercio y en el tramo inferior de ingreso – entre 0 y 150 mil pesos -.

2.7 Sistema de Previsión Social

Respecto al sistema previsional, el 83% los microempresarios anota “ningún” sistema cifra que, sin lugar a dudas, es ostensiblemente mayor a la media registrada a nivel nacional (31%) y, sobremanera, por la fuerza de trabajo no microempresaria (24%).



de



Por el contrario, mientras el 54% de la población total y el 59% de la FTR dice estar en alguna AFP, esta cifra se reduce al 13% para quienes califican como ME. Sólo el 4% de los ME registrados en el INP no exhibe diferencias de magnitud en relación con el resto de la población económicamente activa (5%).

En este contexto de marcada inseguridad social, la capacidad de cotización y previsión

está directamente relacionada con los ingresos derivados de la actividad microempresarial, así, en la medida que se pasa desde el tramo Inferior de ingresos a los tramos Medio y Superior, el porcentaje de ME sin previsión social disminuye desde un 91% hasta alcanzar el 71% para quienes perciben ingresos por sobre los 300 mil pesos, cifra apreciablemente inferior a la registrada por la media nacional.

En general, la falta de adhesión a un sistema previsional dentro del SME está en directa relación con las microempresas relativamente más nuevas – con siete o menos años de antigüedad – (86% *v/s* 79%), los TCP (84% *v/s* 78%), la rama de Comercio (86% *v/s* 80% y 81% en Servicios y Productivo) y con el tramo Inferior de Ingreso (91% *v/s* 80% y 71% para los tramos Medio y Superior). Además, se concentra mayoritariamente en ME mujeres (87% *v/s* 81%) y No Jefes de Hogar (87% *v/s* 81%), mientras que en términos geográficos la inexistencia de previsión social se agudiza en las regiones VIII (85%) y Metropolitana (85%).

3. Factores socioeconómicos del ME y su hogar

3.1 Quintil de Ingreso Autónomo

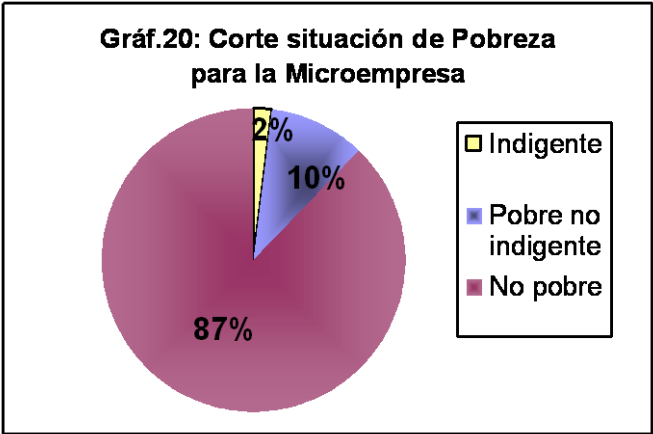
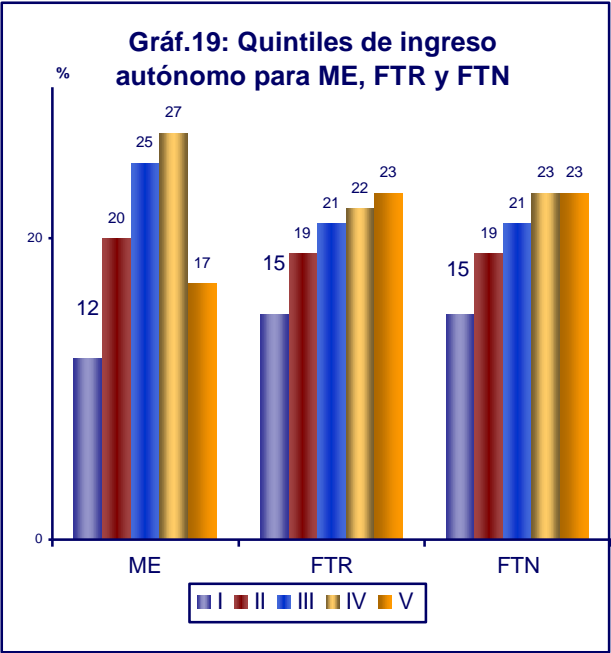
En términos relativos, se aprecia una menor presencia de ME en el Primer (12%) y Quinto (17%) quintiles de ingreso *versus* el 15% y 22% para la población total, mientras que una mayor participación en los quintiles medios – II, III y IV quintiles - de 20%, 25% y 27%, respectivamente, *versus* el 19%, 21% y 23% registrado por la media nacional.

Cabe destacar, sin embargo, que la mayor participación relativa en el I quintil se relaciona con las microempresas relativamente más “nuevas” (14% *v/s* 9%), los TCP (13% *v/s* 9%), la rama de Comercio (13% *v/s* 11% para los sectores Servicios y Productivo) que en este caso se extiende al II Quintil (22% *v/s* 20% y 19%), y con las microempresarias mujeres (13% *v/s* 11%), mientras que en términos geográficos se percibe un aumento de la participación a medida que se avanza hacia el Sur, así, el 11,4% registrado por las I-IV regiones se transforma en 16% para la VIII y IX-XII regiones.

En general, se aprecia que en relación con la antigüedad de la microempresa, aquellas con menos de siete años de existencia se concentran en los tres quintiles de más bajos ingresos, mientras que la relación se invierte para las que tienen siete o más años de “vida”, las que participan relativamente más en el IV y V quintiles, idénticamente ocurre, según tipo de microempresa, para los ME TCP y Empleadores.

3.2 Pobreza

Al hacer la comparación con la población nacional como con la fuerza de trabajo no microempresarial se aprecia que la incidencia de la pobreza se reduce en el caso de los ME. El 88% de los ME son No pobres, cifra que cae al 85% para el resto de la FT Ocupada y la PEA total, mientras que los ME indigentes (2%) son la mitad de los registrados para la FTN y FTR (4%), por último, en lo que dice relación con el porcentaje de ME pobres No indigentes las cifras son de 10% v/s 11%, por lo que no es posible apreciar diferencias considerables.



Al interior del SME es posible establecer una serie de relaciones, en primer lugar, se aprecia una relativa menor proporción de ME pobres no indigentes en la Región Metropolitana, así como una considerable superioridad en términos de ausencia de pobreza

cuando se la compara con el resto de las regiones. Idéntica tendencia, pero menos marcada se registra para las I-IV regiones. Luego, la mayor parte de los ME indigentes se concentran en las V y IX-XII regiones.

Una segunda evidencia es que la indigencia está relativamente más concentrada en el sector de Servicios, mientras que los ME pobres No indigentes se concentran en la rama de Comercio, para cualquier caso, el sector Productivo registra una incidencia menor en estos términos. En lo que atañe a otros factores asociados a la microempresa, se puede establecer que existe un relativo mayor porcentaje de ME pobres en microempresas “nuevas” - con siete o menos años de existencia -, y en microempresas personales o Trabajadores por Cuenta Propia.

Cabe destacar que la relativa mayor incidencia de la pobreza para los ME Jefes de Hogar, encuentra parte de su explicación en la relevancia que adquiere el ingreso generado por esta actividad según la posición que ocupe el microempresario al interior del hogar. De este modo, se observa que el dinero derivado de la actividad microempresarial resulta ser la principal fuente de ingresos del hogar para aquellos ME JH, mientras que son una fuente secundaria o complementaria de ingresos para los restantes ME (No JH), en cuyo caso vienen a sumarse a los ingresos generados por otros miembros de la familia.

En síntesis, se puede decir que el autoempleo o la actividad independiente puede tener efectos positivos en lo que respecta a la incidencia de la pobreza, lo que se vería reflejado, fundamentalmente, en una disminución de la indigencia.

VI. EL SME DESDE UN ENFOQUE DE GÉNERO¹¹

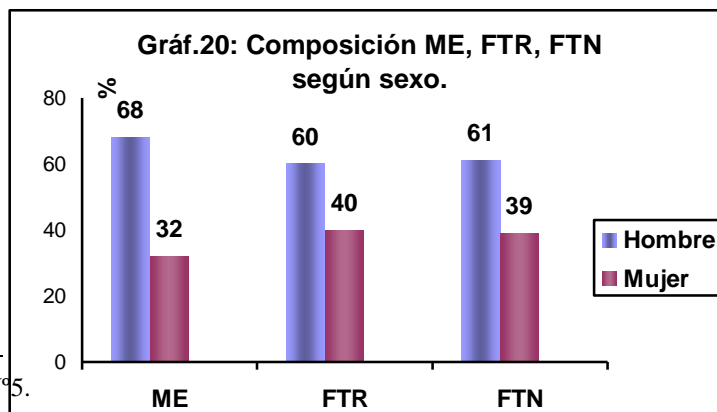
Una última visualización del sector microempresarial (SME) chileno se realiza a partir de un análisis de género, según el enfoque antes descrito, con el objeto de determinar la existencia de diferencias consideradas relevantes para el factor sexo. La relevancia de este capítulo está en las conclusiones que se puedan derivar, las que pueden ser sugerentes en términos del diseño e implementación de políticas públicas orientadas en este sentido.

1. Factores relacionados con la microempresa

1.1 Composición de la Fuerza de Trabajo Microempresaria (FTM)

Mientras la participación de la mujer en la Fuerza de Trabajo (FT) nacional es aproximadamente de un 39%, la FT microempresaria femenina cae a un 32%, *versus* el 40% de la Tasa de Participación Femenina (TPF) en la Fuerza de Trabajo no microempresarial.

En términos de ingresos, en SME el ingreso promedio las mujeres corresponde al del ingreso promedio de los microempresarios hombres,



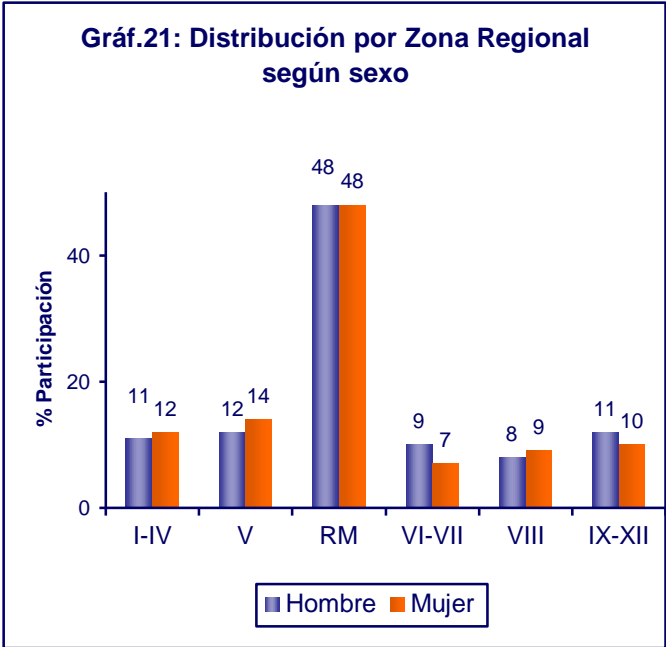
el
de
63%

¹¹ Ver ANEXOS N°2, N°3, N°4 y N°5.

brecha que es inferior respecto del ingreso percibido por la FTN (59%). Es interesante, sin embargo, analizar el ingreso con respecto a la mediana puesto que la relación antes mencionada se invierte, así, la mediana del ingreso femenino para la FTN es un 59% del ingreso percibido por el hombre, mientras que para la FT microempresaria la relación es de un 56%. Este resultado en apariencia contradictorio puede estar explicado por la mayor dispersión en ingresos de la FTN y FT total en relación con los microempresarios, en la que influyen factores tales como el nivel educacional, entre otros.

1.2 Distribución regional

Existen consideraciones de género en términos de la distribución interregional de la Fuerza de Trabajo. Así, se aprecia una menor participación relativa de mujeres microempresarias en las regiones VI-VII (7,2%) y en las IX-XII regiones (9,7%) en comparación a sus homólogos hombres (9,6%) y (11,6%), respectivamente. Contrario a



esta tendencia, en la V región la participación relativa de mujeres microempresarias (14,4%) supera a la FT microempresarial masculina (11,5%) la que, a escala nacional, es de un 12,4%. Para el resto de las regiones no existen diferencias relevantes.

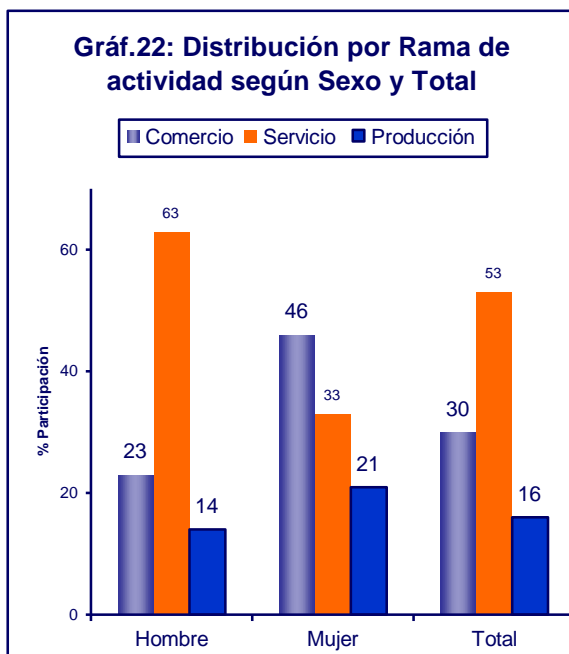
1.3 Factores relacionados con la estructura de la microempresa

1.3.1 Escala de la microempresa: TCP y Empleadores

Según tipo de microempresa, no existen diferencias relevantes por sexo, así, los Trabajadores por Cuenta Propia representan el 73% y 75% para hombres y mujeres, respectivamente.

1.3.2 Actividad

Un aspecto importante ligado al concepto de segmentación del mercado dice relación con la rama de actividad de la microempresa y el sexo microempresario. La distribución por de actividad de la microempresa está concentrada en un 53,5% en el sector servicios, un 30,2% en comercio, mientras que sólo un 16,3% realiza alguna actividad productiva. Tanto la fuerza de trabajo nacional como la están distribuidas en un 50,3% y



del
rama
de
FTR

49,9% en la rama de servicios, un 20,9% y el 21,5% en el sector productivo y un 18,3% y 16,7% en el rubro comercio. Por lo tanto, no existen diferencias relevantes entre la distribución microempresarial y la FT nacional y la FTR.

Sin embargo, la proporción de microempresarios en el sector comercio es ostensiblemente mayor que la FT nacional y FTR, a la inversa sucede en el sector productivo, en el cual la microempresa participa relativamente menos.

Por otra parte, al interior del sector microempresarial, existe una clara diferenciación por sexo. Existen diferencias apreciables en el sector servicios con una participación relativa del 63% y 33%, por otra parte, en la rama de comercio las participaciones relativas son de un 23% y 46%, mientras que en el sector productivo estas son de 21% y 16% para hombres y mujeres, respectivamente. Esta segregación por género según oficio y/o actividad del microempresario puede ser explicada en relación con los roles que, tradicionalmente, han venido desempeñando económica y socialmente hombres y mujeres.

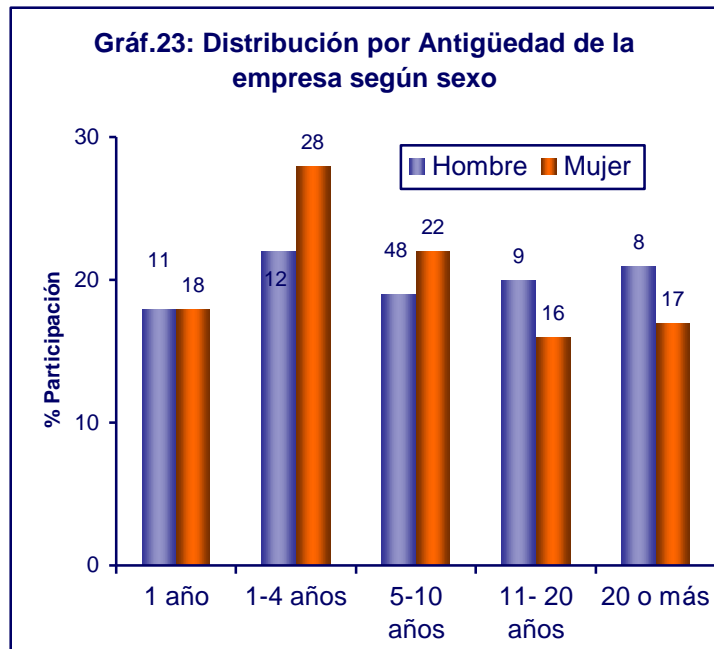
De este modo, la sobre concentración de mujeres microempresarias que se evidencia en el sector comercio, tanto en relación con sus homólogos hombres como con la media nacional y la FTR en gran parte puede deberse a la existencia de subramas u oficios clásicamente desempeñados por fuerza laboral femenina, tales como las cocinerías, restaurantes y hoteles y una gama de negocios asociados a la venta de productos comestibles. A su vez, la alta concentración de microempresarios hombres en el sector de servicios puede deberse a la misma razón anterior, esto es, a la existencia de actividades que tradicionalmente han sido desarrolladas en parte o en su totalidad por fuerza de trabajo masculina. En el sector servicios, las subramas de transporte y construcción tradicionalmente se han identificado al trabajo masculino, de esta forma, oficios como el de taxista, colectivero, radio taxi, electricista, mecánico, etc., son desempeñados mayoritariamente por microempresarios hombres.

1.3.3 Antigüedad de la microempresa

Existe una tendencia clara en términos de antigüedad¹² de la microempresa según género. En promedio, las microempresas propiedad de mujeres son relativamente más nuevas (9,6 años) que las de propiedad de hombres

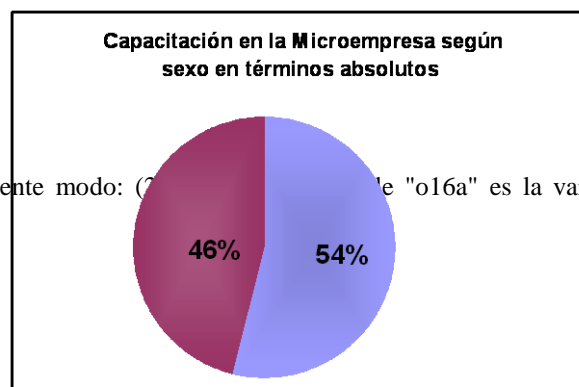
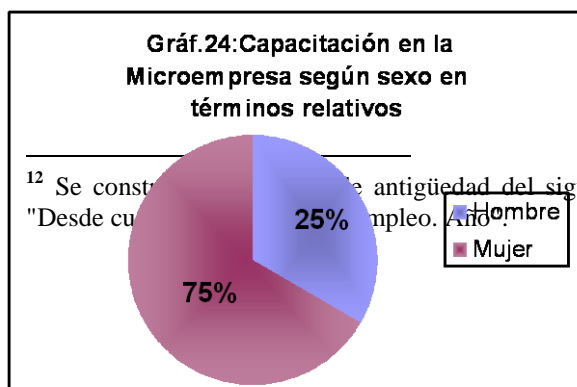
(11,1 años). Las microempresas cuya propietaria son mujeres se concentran en un 49% en el rango que va de los dos a diez años de antigüedad, mientras que la misma proporción en el caso que el propietario sea hombre, está comprendida en el rango que va de los cinco a veinte años de antigüedad. No obstante lo anterior, la proporción de microempresas nuevas, esto es

con menos de un año de existencia, es idéntica para unos y otros (17,9%).



1.3.4 Capacitación

Se puede apreciar que, dentro de la Fuerza de Trabajo microempresaria, la proporción de mujeres que recibió algún tipo de capacitación (5,8%) es considerablemente mayor respecto de los hombres (2,7%). Sin embargo, en promedio, la proporción de microempresarios que declaran haber recibido algún tipo de capacitación en los últimos doce meses (3,7%) se encuentra muy por debajo del la media nacional (15%).

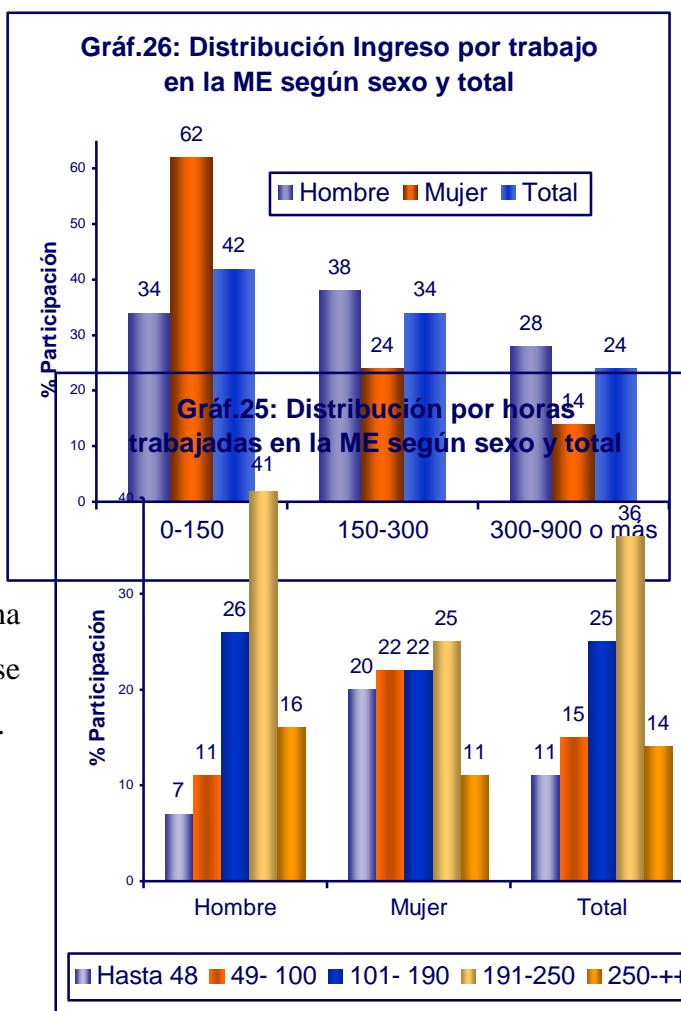


¹² Se construye la variable de antigüedad del siguiente modo: (7 - "Desde cuándo se empleó") * 12. La variable "o16a" es la variable

1.4 Factores asociados a desempeño

1.4.1 Horas trabajadas

Mientras que el promedio de horas trabajadas al mes en el sector microempresarial es de 170, éstas aumentan a 183 en el caso de microempresarios y caen a 142 cuando se trata de mujeres, luego, la jornada de las microempresarias es un 78% respecto de la jornada de sus homólogos hombres. Estas disímiles jornadas de trabajo pueden estar reflejando características propias de género ya que, por lo menos en parte, cuando las mujeres deciden entrar a la fuerza laboral deben cargar igualmente con obligaciones familiares y del hogar que tradicionalmente se han achacado. No obstante lo anterior, para el SME en su conjunto, es posible observar las horas trabajadas por mes están bastante por debajo del promedio para la FT nacional (188) y de la FTN (190). De lo anterior es posible apreciar que la productividad de la FT femenina al interior del SME es mayor si se la compara con la media nacional.



las
le
que

1.4.2 Ingreso del trabajo

En relación con el ingreso percibido del trabajo, al interior del SME las mujeres perciben sólo el 63% del ingreso medio percibido por los microempresarios o, lo que es lo mismo, mientras las microempresarias

generan en promedio \$168.000 los hombres generan \$267.000. Cabe destacar que esta diferencia se reduce al comparar el ingreso de las microempresarias con el ingreso medio de la FT total (\$236.000). Sin embargo, al analizar la mediana - a fin de considerar el punto en el que se divide la población para efectos de distribución poblacional -, se tiene que para la FTN los ingresos percibidos del trabajo son de \$170.000, mientras que para el SME en su conjunto es de \$183.000. Sin embargo, al descomponer por sexo se evidencia lo siguiente: mientras que la FTN percibe unos ingresos derivados del trabajo de \$180.000 y \$150.000 para hombres y mujeres, respectivamente, los ingresos ascienden a \$200.000 para los microempresarios y cae a \$113.000 para las microempresarias. Por lo tanto, mientras la FTN femenina gana un 83% de los ingresos percibidos por los hombres, las microempresarias perciben sólo un 57% de los ingresos al interior del SME.

En síntesis, se puede decir que en términos medios la FT femenina percibe alrededor del 60% de los ingresos derivados del trabajo de los hombres. Sin embargo, las microempresarias están en una situación relativamente desventajosa, ya que al interior del sector microempresarial éstas se encuentran en los grupos de más bajos ingresos.

1.4.3 Ingreso por hora de trabajo

Por otra parte, al considerar la remuneración por hora de trabajo se aprecia que, al interior del SME, el valor hora/hombre de las microempresarias es, en promedio, de \$793, mientras que para los hombres este valor asciende a \$900 h/h. Luego, en términos de ingreso, la productividad \$h/h para las mujeres microempresarias es de un 88% respecto de los hombres. De los anterior, se puede apreciar que este indicador de desempeño está, en promedio, más cercano a la productividad de los hombres en relación con la cantidad de horas trabajadas en el mes, cuya inferioridad tiene conexión con la posición ocupada en el hogar (relación/parentesco con el jefe de hogar) y con los roles desempeñados tradicionalmente por las mujeres, antes señalados.

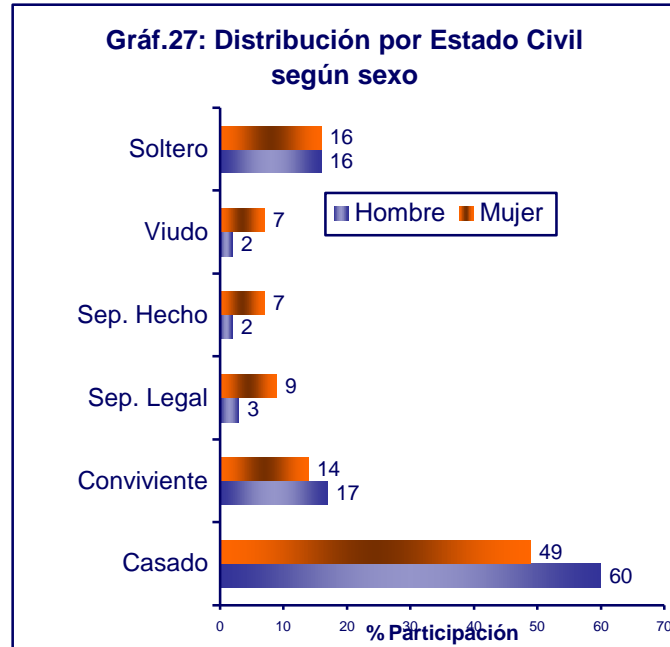
2. Factores personales del microempresario

2.1 Edad

En relación con la edad, no existen diferencias relevantes. La edad promedio de los microempresarios es de 44 años.

2.2 Estado Civil

Mientras que el 64% de la Fuerza de Trabajo nacional está casado o tiene una pareja, esta proporción aumenta a 72% para



la FT microempresaria. Esta tendencia se agudiza en el caso de los microempresarios hombres casados o convivientes (77%), a la vez que se invierte para las mujeres microempresarias (62%), las que tienen un fuerte predominio de separadas y viudas (22%) sobre mujeres solteras (16%) al compararlas con la media nacional para estos segmentos (9% y 27%). Luego, esta mayor proporción de casados y convivientes en la población microempresaria, respecto de la FT total, puede estar indicando la necesidad de satisfacer carencias de índole económicas, a través de la generación de ingresos adicionales, que son resueltas por medio del autoempleo o de alguna actividad emprendida individualmente.

2.3 Relación con el Jefe del Hogar

Al considerar la relación con el Jefe del Hogar, se aprecia que el 49% de la Fuerza de Trabajo nacional declara ser Jefe de Hogar, la que asciende a un 59% para el total de la FT microempresaria. Sin embargo, mientras sólo el 30% de las microempresarias declaran serlo,

esta relación se invierte en el caso de los hombres microempresarios, ya que sólo un 27% declara no serlo.

2.4

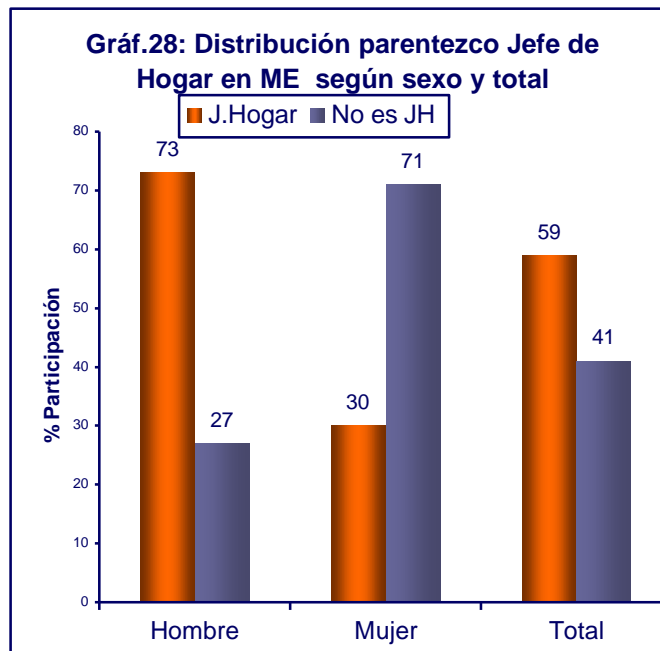
En relación a la mujeres tienen en de educación levemente de los hombres el SME en

diferencia puede estar explicada por la mayor concentración de mujeres en niveles bajos de educación en comparación a sus pares hombres. Lo que además estaría incidiendo en el análisis, a través de la definición misma de microempresa, que no considera los niveles de formación superiores.

2.5 Oficio

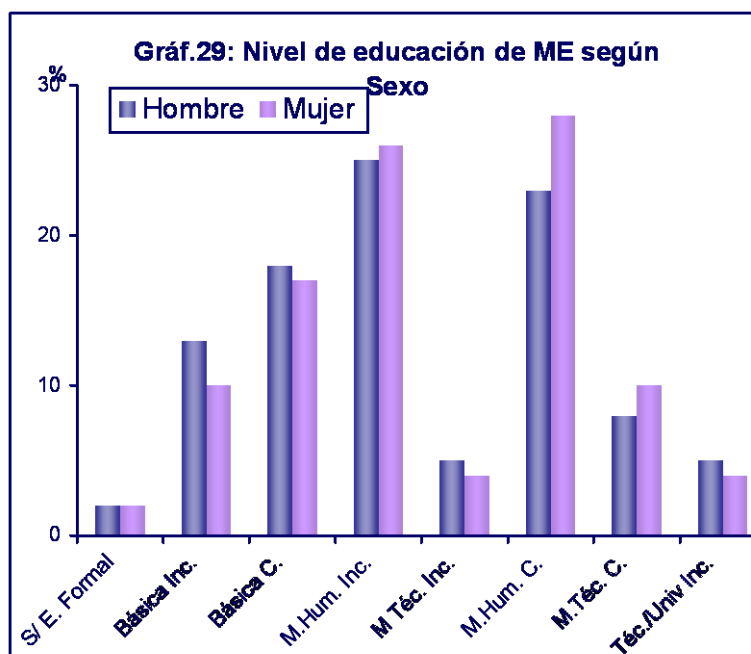
Al realizar un análisis por oficio, las microempresarias mujeres prevalecen en las

categorías de comercio (44%) y en los trabajos no calificados (24%), mientras que tienen una participación relativamente menor en la categoría de oficiales, operarios y artesanos (23%) en



Educación

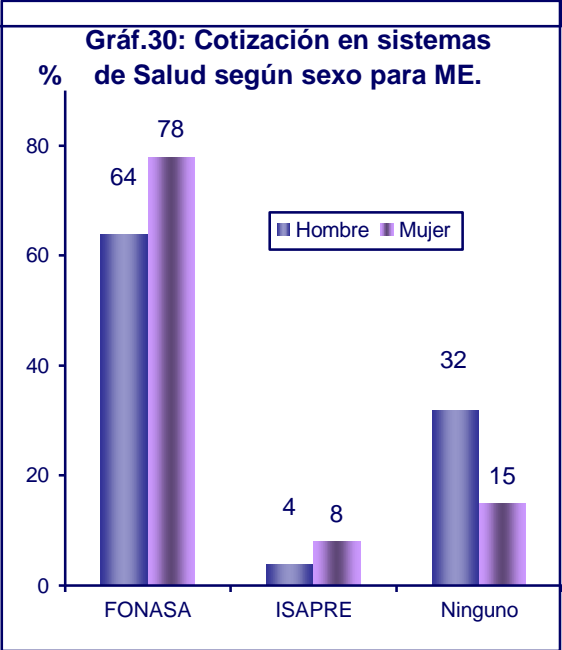
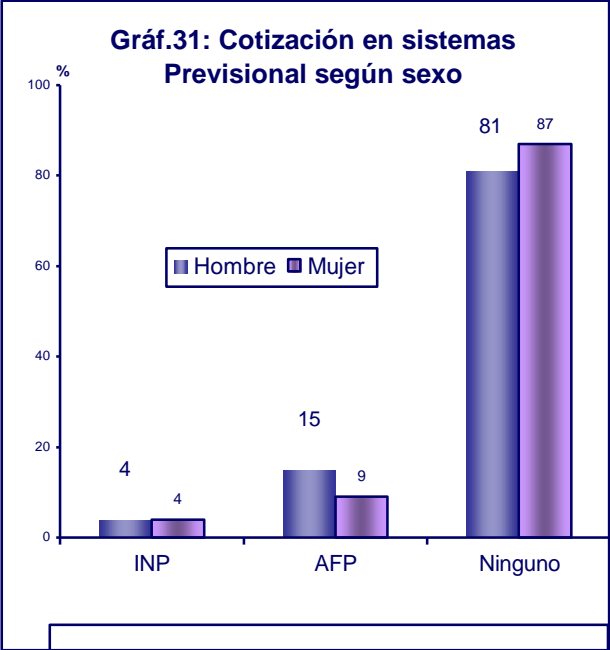
educación, las microempresarias promedio 9,8 años formal, la que es inferior en el caso y del promedio para general (9,6). Esta



relación con los microempresarios hombres cuyas participaciones relativas son 12%, 15% y 46%, respectivamente.

2.6 Sistema de salud

Dentro de la fuerza de trabajo microempresaria, las mujeres están afiliadas a algún sistema de salud en un 86%, proporción apreciablemente mayor respecto de sus homólogos hombres, quienes tienen un porcentaje de afiliación del 68%. No obstante esta relación general, la proporción de microempresarios en el Sistema Público Grupo A (indigentes) es idéntica para hombres y mujeres, siendo relativamente mayor en los Grupos B, C y D, e Isapres. Sin embargo, se debe mencionar que la FT microempresaria presenta, globalmente, un porcentaje menor de afiliación respecto de la FT total (88,2%).



2.7 Sistema previsional

Con respecto a la seguridad social, dentro de la FT microempresaria las mujeres tienen un nivel de previsión social menor (13%) respecto de los hombres (19%), esta relación se agudiza para los microempresarios cotizan en AFP (9%) y (15%), respectivamente. Lo

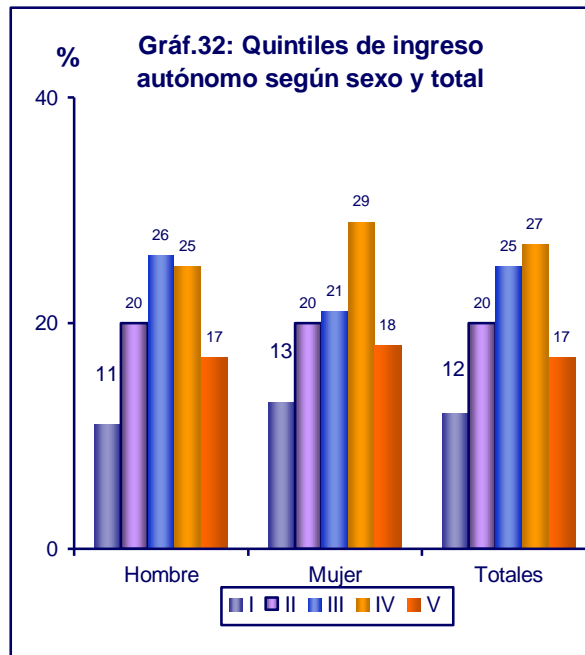
anterior es consistente con la dependencia que experimenta la mujer microempresaria en relación con el jefe de hogar, ya que el 62,3% son cónyuges¹³.

3. Factores

socioeconómicos del microempresario y su hogar

3.1 Quintil de ingreso autónomo del hogar

Finalmente, en relación con la situación socioeconómica de la Fuerza Trabajo microempresaria se considera



de

como indicador el quintil de ingreso autónomo del hogar. Según este factor, no se aprecian diferencias importantes en términos de participación en la FT microempresaria por género en el I y II quintiles, sin embargo, hay una menor presencia relativa de microempresarias mujeres en el III quintil, 21% *versus* 26%. En comparación a la media nacional, se percibe una menor participación relativa de FT microempresaria en el primer quintil, 11,5% *versus* 14,6%, mientras que para los quintiles II y III esta relación se invierte, existiendo una relativamente mayor FT microempresarial respecto de la media nacional para estos segmentos de ingresos.

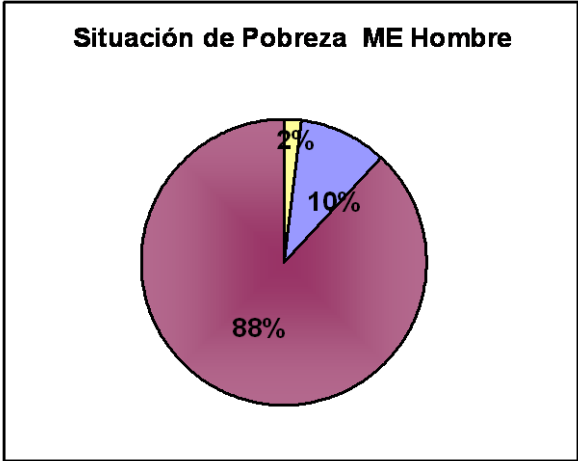
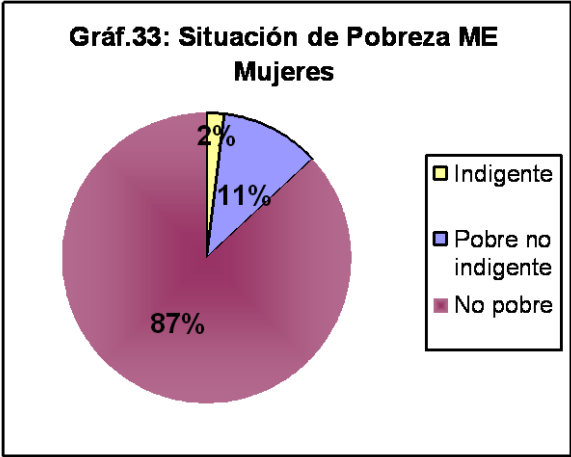
Sin embargo, la relación evidenciada al interior del SME en el III quintil se invierte para el IV, en donde la FT microempresaria femenina asciende a 29% *versus* el 25% de hombres microempresarios, además, si se la compara con la tasa de participación de la FT nacional (27%), la FT femenina que es microempresaria sigue siendo superior. En síntesis, en el segmento medio de ingresos se observa una participación relativamente inferior de mujeres

¹³ Están casadas o son convivientes, a la vez que no son jefes de hogar.

microempresarias, mientras que ésta aumenta en el segmento inmediatamente superior, superando la participación relativa de los hombres. Lo anterior puede ser explicado a través del tipo de actividades independientes que son realizadas, fundamentalmente, por mujeres cónyuges cuyo estándar de vida se encuentra por sobre el promedio del SME, y puede tener relación con la necesidad de satisfacción individual en términos sociales y culturales más que por un imperativo económico.

3.2 Pobreza

En términos de pobreza, un 3,6% de la Fuerza de Trabajo nacional es indigente, mientras que un 11,3% es pobre no indigente, mientras que al interior del SME existe un 2,1% de microempresarios indigentes y un 10,3% de pobres no indigentes, es decir, existe una menor incidencia de la pobreza al interior del SME. Además, si se compara por género, se constata la inexistencia de diferencias significativas en términos de pobreza relativa.



VII. RESULTADOS OBTENIDOS Y CONCLUSIONES

A partir de los análisis anteriores en relación con las variables estructurales y de desempeño de la microempresa, por un lado, y desde una perspectiva de género por otro, los resultados que se derivan nos permiten ahondar en la comprensión del comportamiento del sector, a la vez que nos dan luces sobre la real incidencia de la acción pública dirigida a fomentar y promover las múltiples actividades desarrolladas por éste.

Un primer punto trata acerca de los hallazgos obtenidos sobre el modo organizacional que presenta el SME, en términos de su estructura, posibles estrategias y desempeño económico. Luego, se muestran los resultados derivados del análisis de género realizado para el sector, en términos de la existencia de diferencias relevantes según el sexo del microempresario, y de las interacciones halladas con relación a otras variables de interés lo que puede estar explicando, al menos en parte, la aparente discriminación en contra de las mujeres microempresarias que, en un primer momento, aparece siendo un rasgo característico del sector. Por último cabe señalar que, probablemente, la definición misma de microempresa contiene, en gran medida, las soluciones a la problemática del sector; en efecto, la problemática del sector microempresarial está acotada por la definición de microempresa que se tome como referencia para abordar el tema. Así, por ejemplo, los estudios realizados en base a información del SII no consideran los problemas que surgen al incorporar el sector informal de la economía en el análisis, en el cual los microempresarios juegan un papel cada vez más importante¹⁴.

¹⁴ En este sentido, cabe mencionar que según cifras de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), entre el 88 y 97 por ciento de los nuevos puestos laborales en Chile corresponden a empleo informal,

1. Escala y rentabilidad de la microempresa

Es posible establecer una diferenciación entre microempresas según escala y rentabilidad, y suponer ciertos comportamientos atribuidos a cada una de ellas, sobre la base de información secundaria, obtenida de otros estudios sobre el SME¹⁵.

TIPO ME	INGRESO ME	
	<\$150.000	>\$300.000
T.C.P	Baja Escala Baja Rentabilidad	Baja Escala Alta Rentabilidad
EMPLEADOR	Alta Escala Baja Rentabilidad	Alta Escala Alta Rentabilidad

Microempresa de Alta Rentabilidad y Alta Escala

Esto es, unidades económicas con dos o más trabajadores y con ingresos provenientes del trabajo superiores a los 300 mil pesos. De acuerdo a los resultados encontrados, existe una

conformado por el trabajo en microempresas de hasta cinco personas y por quienes se desempeñan por cuenta propia. Por otra parte, muchos de los estudios tendientes a caracterizar el SME se han basado en recolección de datos exclusivamente del área urbana, por lo que las microempresas rurales quedan excluidas de la apreciación general que se tenga. En lo que respecta a nuestro trabajo, la primera falencia está salvada, ya que al basarnos en la Encuesta Casen 2000 hemos considerado tanto a los microempresarios formales como informales, sin embargo, al igual que en otros estudios anteriores se ha excluido del análisis a las microempresas del área rural.

¹⁵ Se hace referencia al Informe “Construcción de una tipología de microempresarios en el marco del estudio de impacto de los programas de apoyo Fosis 1997-1998”, Mideplan-Fosis, 1998.

mayor concentración, en términos relativos, de ME que se desempeñan en Servicios Comunes y Sociales (28,6% *v/s* 18,9%), y en Transporte y Comunicaciones (12,7% *v/s* 8,7%). Según la información recabada, es posible atribuir a este tipo de microempresas una visión empresarial, en la que el ME identifica su negocio a un proyecto con objetivos, metas y acciones a desarrollar, y donde la satisfacción está determinada por criterios económicos y de gestión internos a la empresa, es decir, caracterizada por la existencia de una estrategia. Esta visión estratégica acerca de sí misma, tiende a diferenciarla respecto de los otros tipos de microempresas, así como de los proyectos personales y/o familiares que tenga el microempresario, de modo que no perturba el desempeño del negocio. En este sentido, está asociado a una “capacidad empresarial” y a un “gusto por la actividad empresarial” más que a una necesidad sustitutiva derivada de la carencia de empleo formal.

Microempresa de Alta Rentabilidad y Baja Escala

Es decir, Trabajadores por Cuenta Propia con ingresos provenientes del trabajo superiores a los 300 mil pesos. Fundamentalmente, se trata de microempresas vinculadas a la subrama de Transporte y Comunicaciones (36,4% *v/s* 16,4%). En algunos casos, la baja escala de producción es considerada una etapa natural, dentro de la estrategia de desarrollo a más largo plazo. En este sentido, el aumento de la escala de producción es una tarea pendiente que se espera alcanzar a partir de una visión del negocio y una gestión empresarial adecuada.

En otros casos, sin embargo, la baja escala se relaciona con la obsolescencia del rubro u oficio que, sin embargo, perdura en el tiempo vinculado a una tradición artesanal que lleva al ME a permanecer en su oficio, no obstante la ausencia de estrategias tendientes a una solución de mediano y largo plazo, por ejemplo, los organilleros y amoladores. En la visión del Artesano por Cuenta Propia¹⁶, el negocio se identifica fundamentalmente con la posibilidad de ejercer su oficio, antes que el desarrollo de un proyecto empresarial. En consecuencia, este tipo de

¹⁶ Existe un sesgo desde el investigador respecto del tema, por cuanto carece de la vinculación o experiencia real sobre el amplio abanico comprendido por TCP artesanos, ejerciendo los más diversos tipos de oficios, de modo que puede estar subvalorándose la presencia de éstos al interior del SME.

ME, presentan serias dificultades a la hora de cambiar de rubro o flexibilizar su gestión en función de hacer más rentable y eficiente su negocio, o bien, para mejorar la escala de producción. Finalmente, la satisfacción está dada más por el reconocimiento y gusto por su “obra”, antes que por el desempeño de su trabajo y por las utilidades que de él se deriven.

En todos los casos, se observa una real dificultad para dejar de ser TCP por lo que, probablemente, esta baja escala también se explique por la incapacidad del ME para ampliar su negocio mediante la contratación de otros trabajadores.

Microempresa de Baja Rentabilidad y Alta Escala

Microempresas con dos o más trabajadores, pero con ingresos del trabajo inferiores a 150 mil pesos. Según los resultados arrojados por nuestro estudio, éstas corresponden a la mitad de las microempresas del sector Comercio (50,1% v/s 38%). Este tipo de microempresas está caracterizado por un aumento indiscriminado de la inversión en stock de productos y tecnología, sin mediar un proyecto claro de negocio. Específicamente, en el sector Comercio, el objetivo es diversificar y ampliar la clientela, introduciendo una mayor variedad de productos, sin saber realmente cómo hacerlo. En síntesis, para este tipo de microempresas la alta escala no necesariamente responde a una estrategia de desarrollo empresarial.

Un segundo caso corresponde a microempresas que se definen en etapa de crecimiento y consolidación, por lo tanto, la baja rentabilidad del negocio y la alta escala de producción se entiende como parte de una estrategia de desarrollo a mediano y largo plazo.

Microempresa de Baja Rentabilidad y Baja Escala

Trabajadores por Cuenta Propia con ingresos provenientes del trabajo menores a 150 mil pesos. Se trata, principalmente, de microempresas productivas en la Industria Manufacturera (17% v/s 15,6%), en Comercio (32,2% v/s 27,3%) y Servicios Comunes y Sociales (30% v/s 25,4%).

Generalmente, son microempresas cuya visión de negocio tiene como eje central la generación de ingresos que permitan la subsistencia o el logro de algún objetivo familiar. En esta visión familiar, el ME identifica su negocio a la posibilidad de realizar ciertas metas individuales o familiares, antes que empresariales, luego, su función está relacionada con la capacidad de contribuir efectivamente al hogar. Es posible establecer que, en algunos casos, esta baja escala y baja rentabilidad no constituyen por sí mismos un problema, si la microempresa cumple con los objetivos de consumo familiar que le son asignados, por lo tanto, la satisfacción con el negocio es evaluada en función de los recursos que genera para satisfacer necesidades tan variadas como financiar la educación de los hijos, terminar la vivienda, mantener una autonomía económica respecto del marido o comprar un auto, luego, los determinantes del éxito o desempeño tienden a asociarse al esfuerzo y capacidad de trabajo del microempresario, como a variables fortuitas.

Adicionalmente, este tipo de ME buscan suplir la falta de empleo estable en el sector formal de la economía mediante el ejercicio de una actividad económicamente independiente o a través del autoempleo, y no tienen la pretensión de capturar las oportunidades de negocio que le puedan ser brindadas, puesto que carecen de la capacidad y experiencia empresarial previa.

2. Rama de actividad de la microempresa

Los hallazgos en esta dirección fueron obtenidos de los resultados del análisis de regresión múltiple realizado para la variable Ingreso Proveniente del Trabajo (YTRABAJ) en función

de los años de Educación, años de Antigüedad, Sexo, Jefatura del Hogar, Estado Civil y Tipo de Microempresa, para cada una de las Ramas de Actividad consideradas en el análisis¹⁷.

El modelo general, sin considerar las diferencias por rama de Actividad, explica aproximadamente el 18% de la varianza de la variable. La variable Educación surge como la de mayor fuerza explicativa del Ingreso, seguida por la condición Jefe de Hogar y, más lejanamente, por Tipo de ME, Sexo y Estado Civil. Sin embargo, este orden difiere significativamente al examinar el comportamiento diferenciado por rama de actividad.

Al interior del sector Comercio, la variable con mayor poder explicativo es la “Posición Familiar” que agrupa el Estado Civil y Sexo del ME (casado/conviviente *v/s* soltero/separado, etc...), junto con la Jefatura del Hogar (Jefe Hogar *v/s* No es J.H). Además, la variable Años de Educación posee un valor secundario, siendo la tercera en importancia relativa. Finalmente, se encuentra Sexo, Tipo de Microempresa y Antigüedad. Cabe notar que, para este sector, las variables consideradas en el modelo sólo explican el 8,1% de la varianza de la variable.

En lo que respecta a microempresas el sector Servicios, el modelo explica el 20% de la varianza de la variable, además, en este sector los años de Educación surgen – junto a Tipo de Microempresa – como las variables más relevantes. De este modo se tiene que, por cada año de educación adicional, el ingreso se incrementa en \$24.000, mientras que las ME Empleadores elevan su ingreso en \$136.000. Surge como tercera variable en importancia relativa, de acuerdo a su peso explicativo, la posición Familiar –J. Hogar y E. Civil -.

Finalmente, el modelo explica en un 25,1% la varianza de la variable Ingreso para las microempresas productivas, donde el factor de mayor peso relativo es el Sexo, que posee el mayor valor predictivo, encontrándose que, la condición “Hombre” incrementa el ingreso en \$108.000. En segundo lugar se halla la Jefatura del Hogar que eleva el ingreso en \$79.000,

¹⁷ Ver ANEXO N°6.

mientras que un año adicional de Educación sólo lo eleva en \$15.000 por lo que, semejante a lo que ocurre en el sector Comercio, ésta posee un valor secundario.

3. El Género en el desempeño de la microempresa

El principal resultado en este sentido es que las diferencias en ingresos según el sexo del microempresario, no obstante ser menor que la media nacional, son consideradas relevantes. Sin embargo, el hecho que las mujeres perciban ingresos permanentemente más bajos respecto de sus pares hombres no indica, *a priori*, la existencia de discriminación en contra de éstas, pues se debe controlar otras variables que pueden estar incidiendo en estos resultados.

En efecto, el análisis de Género nos permitió evidenciar la existencia de una fuerte y estrecha relación entre sexo del microempresario, relación con el jefe de hogar y el estado civil del mismo, lo cual nos da una aproximación sobre la “Posición Familiar” ocupada por el microempresario en su hogar¹⁸.

Al realizar los cruces pertinentes, resultó que, mientras un 67% de los microempresarios hombres son Jefes de Hogar y tienen una pareja (están casados o conviven), esta categoría está prácticamente vacía en el caso de microempresarias mujeres (5%). Sin embargo, esta relación se invierte al considerar los ME No Jefes de Hogar y casados que, en el caso de los hombres es de un 10% en comparación con el 57% de sus pares mujeres, de las cuales un 53% es cónyuge. Para la categoría solteros o separados cabe destacar que, en el caso de microempresarias mujeres el 24% dice ser Jefe de Hogar y un 13% tiene otro tipo de relación con respecto a éste. En el caso de los ME hombres estas cifras son de un 6% y 17%, respectivamente.

¹⁸ Ver ANEXO N°7.

En consecuencia, para establecer la real magnitud de las diferencias en ingresos según el sexo del microempresario se realizó un análisis múltiple de varianza¹⁹ que, tomando como variable dependiente el Ingreso del trabajo (ytrabaj), nos permitió ajustar la varianza en torno al 23%. La principal conclusión a la que se llega es que el ajuste del modelo eleva el ingreso medio de las mujeres cuando se controlan los efectos de la educación, posición familiar, actividad, tipo de microempresa y edad. De este modo, al comparar los jefes de hogar por género, los datos no ajustados indican que las mujeres jefes de hogar perciben el 61% del ingreso percibido por sus pares hombres, al ajustar las cifras controlando por las distintas variables antes mencionadas, la brecha en ingresos se reduce apreciablemente, ya que las mujeres jefes de hogar elevan sus ingresos hasta un 86% del ingreso percibido por ME jefes de hogar hombres.

El 23% que es explicado por el análisis de varianza múltiple realizado nos da una idea del gran espacio existente para la incorporación de variables que, en este análisis, se han dejado fuera o no han sido visualizadas.

4. Síntesis

El espacio existente para la incorporación de factores no considerados en los análisis, se relaciona con la noción de que existen una serie de variables y componentes psicosociales que permiten dilucidar la problemática del SME y que, no obstante, son difíciles de medir. Aún más, la profundización de los descriptores estructurales y de desempeño no alcanzan a dar cuenta de la real diversidad de sujetos que están comprendidos en el universo microempresarial. Finalmente, nos lleva una vez más a la discusión sobre la definición de microempresa que es tomada como referencia y los límites que impone a las conclusiones que puedan derivarse a partir de ella.

¹⁹ Para ver la metodología empleada y los procedimientos realizados se debe remitir a ANEXO N°7.

Adicionalmente, la tradicional categorización de microempresa por Tipo y Rama es demasiado amplia como para dar cuenta de la realidad del universo microempresarial. Una posible enmienda está en abrir esta categoría, pero existen problemas conceptuales al respecto, incluso para la clasificación más amplia. Así, los lindes entre actividades comerciales y productivas no están del todo claros: en muchos casos el límite entre un sector y otro es difuso y difícil de apreciar. Por ejemplo, entre los carritos que venden sopapillas de fabricación casera y aquellos que solamente las fríen, o bien, entre los múltiples tipos de vendedores ambulantes: Un vendedor de helados o de calugas en las micros con respecto a un puesto de comercio establecido, como puede ser un quiosco o una confitería.

Por otra parte, la ausencia de variables tendientes a medir el componente actitudinal²⁰ del microempresario, es decir, su visión de mundo y de “negocio”, como de las condiciones iniciales del mismo, reducen las posibilidades de los resultados hallados a partir del análisis descriptivo desarrollado con anterioridad. Así, variables como “Capacidad y/o Actitud Empresarial” e “Historia Empresarial”, además de otras del tipo “Exigencia de la Inversión” y “Oportunidad de la Inversión”, pueden ejercer un fuerte impacto en el posicionamiento del negocio tanto en un primer momento como en su desarrollo posterior. Sin embargo, dichas variables son difíciles de medir, pues responden a un estado psicológico del ME que infaliblemente trastoca la realidad que es percibida por éste.

No obstante lo anterior, se ha tendido a argumentar que los microempresarios presentan una “Actitud Emprendedora” ya que todos ellos, en algún momento de sus vidas, han asumido el riesgo de emprender una actividad como sujetos económicamente independientes. Sin embargo este hecho, que por una parte puede estar dando cuenta de

²⁰ Componente actitudinal: refiere a los rasgos sicosociales que definen la “actitud” tipo de un sujeto. Donde actitud es un estado mental constituido por la experiencia e información que permiten estructurar las percepciones del entorno y orientar las respuestas.

disposiciones favorables en la búsqueda de soluciones laborales y en el proceso de toma de decisiones en torno a mejores oportunidades laborales, como es el caso del empleado que abandona su trabajo asalariado para montar su propio negocio, por otra, puede simplemente connotar un mecanismo tendiente a reemplazar las formas tradicionales de generación de ingresos vía venta del factor “Trabajo” por el autoempleo, ocultando, detrás de la actividad independiente, los procesos a través de los cuales se ha conducido hacia la informalización y precarización de las relaciones laborales.

Por lo tanto, agregar, sin distinguir, las diversas escalas y motivaciones de quienes desarrollan una actividad microempresarial, tiende a soslayar las causas que determinan, en última instancia, las enormes diferencias existentes entre este tipo de firmas. En definitiva, aunque supusiéramos que todos los microempresarios presentan cierta “Actitud Emprendedora”, con el transcurrir del tiempo estas capacidades se irían diferenciando ya que, mientras algunos de ellos continuarán en la búsqueda de mejores oportunidades de negocio, otros encontrarán serias dificultades para sobreponerse a los obstáculos del suyo propio, este es el caso del zapatero que no sabe cómo enfrentar la obsolescencia de su oficio, de los ME que se inician en un negocio y enfrentan un sinnúmero de pruebas de gestión empresarial sin poder estabilizarse en su actividad, o bien, la del feriante que ve mermadas sus ventas producto de la abrumadora competencia de los supermercados.

En síntesis, aunque es factible suponer cierta capacidad de emprendimiento, ésta no es suficiente para asegurar una adecuada gestión y desempeño del negocio.

5. Consideraciones metodológicas pertinentes a los resultados

En relación con la estructura de la microempresa, las variables claves fueron “Tipo” de microempresa, lo que nos da un indicio sobre la escala operativa del negocio (ME Empleador o TCP), y la variable “Rama de Actividad” que nos remite al oficio o tipo de actividad empresarial desempeñada por el sujeto, acotada a los sectores de Comercio, Servicios y Productivo. En términos de la estrategia, a partir de la fuente de datos utilizada es imposible aproximarse a variables asociadas, por un lado, a una visión estratégica del negocio y, por otro, vinculadas al potenciamiento de la capacidad e emprendimiento empresarial y actitud de vida en general del ME. Además, se carece de una evolución de esta capacidad de emprendimiento en el tiempo (desde que decide instalar su negocio hasta la actualidad), y sólo se tiene una variable que refleja los años desempeñando su actual oficio, lo que nos da una vaga idea de la experiencia que posee el ME. Finalmente, existen factores de satisfacción que dicen relación con la representación ideal del negocio en el imaginario del ME y su desempeño efectivo que son difíciles, sino imposibles, de capturar en el análisis. Mientras que, en relación con el desempeño económico, se considera el Ingreso del Trabajo²¹ como una aproximación de la rentabilidad del negocio, es decir, se supone una estrecha relación entre el ingreso percibido por el microempresario y rentabilidad de la microempresa²².

²¹ La *proxi* creada, Valor de la Hora de Trabajo, se desechó como indicador de rentabilidad, ya que se produjeron errores en la estimación derivados de la inestabilidad en la jornada laboral, propia de los TCP, que representan un 73,6% de la FT microempresaria, perturbando los resultados y conclusiones que de ésta pudiesen haberse derivado.

²² Dicha relación es sobremanera relevante para los ME que buscan sustituir, por medio de una actividad independiente, la carencia de un empleo estable en la economía formal por lo que, más que maximizar ganancias, buscan estabilizar un ingreso personal y/o familiar.

VIII. BIBLIOGRAFIA

BAIN, JS. 1963. Organización industrial. Barcelona, Omega, 684p.

BERGER, M. Y GUILLAMÓN, B. 1997. MIC N° 103, Estrategia para el desarrollo de la microempresa. Washington D.C.

BOBADILLA, I., M.A. 2002. Asociatividad de las Pymes: una herramienta para la competitividad. Santiago, Universidad de Santiago de Chile, Facultad de Ingeniería.

BUSTOS R., M.A. 2003. Análisis económico del cambio tecnológico en ambientes desfavorables para la generación de conocimiento. Tesina,. Prof. Guía: Lic. Carlos Lastra.

CALDERÓN, C. 1993. Ideas y proposiciones para un plan nacional de fomento de la pequeña producción. En: VAN HEMELRYCK, LIBERO. Propositiones N°23. Santiago, Chile. Editorial Sur.

DÍAZ, A. 1993. Nuevas tendencias de la industria en America Latina. En: VAN HEMELRYCK, LIBERO. Propositiones N°23. Santiago, Chile. Editorial Sur.

FORO GLOBAL DE POLÍTICAS DE WOMEN'S WORLD BANKING. 1995. Los Vínculos que faltan: Sistemas financieros que funcionan para la mayoría. WWB.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, INE. 2002. Primera encuesta semestral de las microempresas y tercera de las pequeñas y medianas. Santiago, Chile.

IRARRÁZABAL, I. 2001. Estudio: Desempeño económico y viabilidad de la microempresa en Chile. Santiago, Chile. Estudios y Consultoría FOCUS.

MAC-CLURE, O. 1993. Los pequeños productores en la economía. En: VAN HEMELRYCK, LIBERO. Propositiones N°23. Santiago, Chile. Editorial Sur.

MÁRQUEZ, F. 1993. El proyecto de la cultura de la empresa: ¿Nuevos términos para una vieja historia?. En: VAN HEMELRYCK, LIBERO. Propositiones N°23. Santiago, Chile. Editorial Sur.

MEZZERA, J. 1993. Experiencias de apoyo al sector informal urbano. En: VAN HEMELRYCK, LIBERO. Propositiones N°23. Santiago, Chile. Editorial Sur.

MIDEPLAN (Ministerio de Planificación y Cooperación). 1996. La microempresa en el marco de los procesos de integración económica. , Serie Documentos Económicos. Santiago, Chile.

MIDEPLAN (Ministerio de Planificación y Cooperación). 1998. Caracterización de las microempresas, Serie Documentos Económicos. Santiago, Chile.

MIDEPLAN (Ministerio de Planificación y Cooperación). 2000. Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional, CASEN 2000. Base de Datos.

MIDEPLAN (Ministerio de Planificación y Cooperación). 2001. Situación de la mujer en Chile 2000 (en línea), Documento N°11, Análisis VIII Encuesta CASEN 2000.

<<http://www.mideplan.cl>>

NELSON, R. 1991. Why do firms differ, and how does it matter? En: Strategic Management Journal, Volumen 12, Pág. 61-74.

NELSON, R. Y WINTER, S. 1982. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press.

SANFUENTES, A. 2002. Indap: una propuesta para que no siga botando la plata (en línea), Informe N°209, Economía, Asuntos Públicos.

<<http://asuntospublicos.org>>

SANFUENTES, A. 2003. Para alentar a las Mipes (en línea) Informe N°303, Economía, Asuntos Públicos.

<<http://asuntospublicos.org>>

SERNAM (Servicio Nacional de la Mujer). (199-)a. Seminario mujer y microempresa en los '90. Serie Documentos de trabajo 19. Santiago, Chile.

SERNAM (Servicio Nacional de la Mujer). (199-)b. La mujer en la microempresa urbana. Serie Documentos de trabajo 20. Santiago, Chile.

SWEDISH INTERNATIONAL SERVICES Y DIMENSIÓN LTDA. 1997-1998. Evaluación de impacto del apoyo de FOSIS a las microempresas. Santiago, Chile, Estudio MIDEPLAN.

TAPIA, L. 1993. El desafío de la innovación y la creación de empresas. En: VAN HEMELRYCK, LIBERO. Propositiones N°23. Santiago, Chile. Editorial Sur.

TOKMAN VÍCTOR E. (Coord.). 2001. De la informalidad a la modernidad. Santiago de Chile, Organización Internacional del Trabajo, OIT.

URIBE-ECHEVARRÍA, F. 1993. La pequeña industria y las regiones. En: VAN HEMELRYCK, LIBERO. Propositiones N°23. Santiago, Chile. Editorial Sur.

VALENZUELA, M. E. Y VENEGAS, S. 2001. Mitos y Realidades de la microempresa en Chile: un análisis de género. Santiago, Chile, Centro de Estudios de la Mujer, CEM.

VAN HEMELRYCK, LIBERO. 1993. La pequeña empresa más allá de las políticas de compensación social del modelo neocapitalista. En: Propositiones N°23. Santiago, Chile. Editorial Sur.

Sitios Web Consultados:

<<http://www.asuntospublicos.org>>

<<http://www.corfo.cl>>

<www.diariopyme.cl>

<<http://www.fosis.cl>>

<<http://www.mideplan.cl>>

<<http://www.sercotec.cl>>

<<http://www.redsercotec.cl>>

< www.sernam.cl >

ANEXOS

ANEXO N°1

“SELECCION UNIVERSO MICROEMPRESARIAL”

CRITERIOS DE SELECCIÓN UNIVERSO MICROEMPRESARIAL

La estimación sobre la realidad del sector microempresarial a nivel nacional, se ha realizado a partir de la Encuesta CASEN 2000, utilizando la definición operativa de microempresa que ha formulado MIDEPLAN. Dicha definición considera como microempresarios a las personas que cumplen con las siguientes características:

- Trabajadores por Cuenta Propia (TCP) o Empresas Unipersonales.
- Personas dueñas de empresas con un máximo de nueve empleados en los sectores de Construcción e Industria Manufacturera y cinco empleados en el caso de los sectores de Comercio, Servicios, Transporte y Almacenamiento, incluido el microempresario.
- El TCP, o dueño de la empresa tiene como máximo educación técnica o universitaria incompleta.
- No pertenecen a los oficios del clero, artistas, deportistas ni servicio doméstico.

Los criterios generales utilizados para definir el universo microempresarial han sido los siguientes:

- Sujetos Activos (Trabajan)
- Empleados o TCP
- Servicios y Comercio con 5 o menos trabajadores, Productivas con menos de 9 trabajadores.
- Educación: excluye educación Universitaria y Técnico Profesional completa.
- Actividad: excluye Agricultura, Minería y Establecimientos Financieros.

- Oficio: excluye Ejecutivos y Profesionales.
- Se consideran sólo microempresas urbanas, esto es, se excluye el sector rural.
- Adicionalmente, sólo se consideran como microempresarios a quienes no hayan participado en Programas de Empleo Emergencia.

El proceso de selección se estableció a partir de la aplicación de una serie de filtros que acotaron la muestra inicial o muestra total de 252.748 datos, a una muestra final que correspondió a un total de 613.299 datos, estableciendo el universo microempresarial requerido según los criterios de selección antes mencionados. Los procedimientos efectuados correlativamente, fueron los siguientes:

- **Se filtra por Factor Expansión Regional**

Se eliminaron los casos con Factor de Expansión Regional igual a cero ($expr=0,00$), encontrándose un total de 153 casos. Luego, la muestra real total corresponde a 252.595 datos.

- La descripción de la muestra comprende sólo la categoría de OCUPADOS en el mercado laboral. Luego, la muestra ponderada se reduce a 5.455.181 casos (Ver Tabla N°1)

- **Se filtra por Ocupación**

Sólo se incluyen en la muestra aquellas personas que declaran ser Trabajadores por Cuenta Propia (TCP) o bien, ser empleadores. Existen 224.691 casos en que la ocupación principal es la de Patrón o Empleador y 1.091.339 casos en que la ocupación principal es la de Trabajador por Cuenta Propia, por consiguiente, la muestra se reduce a 1.316.030 casos (Ver Tabla N°1).

- **Se filtra por participación en Programas de Empleo de Emergencia**

Al momento de aplicarse la encuesta, un total de 5.870 personas que calificaban como Patrón o Empleador y como Trabajador por Cuenta Propia se encontraban participando en algún Programa de Empleo de Emergencia del Estado, de los cuales 2.202 corresponden a mujeres. Lo anterior equivale al 0,45 % de la muestra válida hasta este punto. Adicionalmente, se dejan fuera 534 casos considerados *Missing Cases*. Por lo tanto la muestra válida se reduce a 1.309.626 casos.

- **Se filtra por Rama de Actividad**

Se excluyen las ramas de Agricultura, Caza y Silvicultura que corresponde a 220954 casos, de los cuales sólo 993 son mujeres; la Explotación de Minas y Canteras con un total de 5662 casos en que el 0,1% corresponde a trabajo femenino. Adicionalmente, se excluyen los Establecimientos Financieros y Seguros que corresponde al 5,8% de la muestra ponderada, es decir, un total de 75.552 casos. Luego, la muestra ponderada queda en 1.007.458 (Ver Tabla N°2).

- **Se filtra por Número de Trabajadores en la ME**

Se consideran sólo los empleadores en empresas de hasta 9 personas, obviamente, se incluyen las empresas unipersonales o TCP. Se puede observar que el 60,7% del universo empresarial corresponde a unidades unipersonales, mientras que éste llega a un 91,9% si se consideran las a empresas de hasta 5 trabajadores. La muestra ponderada resultante comprende 950.724 casos (Ver Tabla N°3).

- **Se filtra por Número de Trabajadores según Rama de Actividad**

Las ramas de Construcción e Industria Manufactureras incluyen empresas de hasta 9 trabajadores. Las ramas de Comercio y Servicios en general incluyen empresas de hasta 5 trabajadores solamente. La muestra ponderada resultante comprende un total de 935.078 casos, de los cuales 9.570 son empresas que tienen entre seis y nueve trabajadores, correspondientes a las ramas de Construcción e Industria Manufacturera solamente, esto es, el 1% de la muestra válida hasta este punto (ver Tabla N°4)

- **Se filtra por Oficio**

Se excluye a personas pertenecientes a las FF.AA y del Orden, Miembros del Poder Ejecutivo, y Profesionales y Científicos. La muestra ponderada resultante comprende 694.925 casos.

- **Se filtra por Nivel de Educación**

Se eliminan de la muestra a quienes tienen Educación Técnica Profesional y/o Universitaria Completa, y niveles superiores de educación, esto es, 40.772 casos o el 5,9%. Por lo tanto la muestra ponderada válida comprende 654.153 casos (Ver Tabla N°5)

- **Se filtra por Zona, excluye Rural**

Para efectos del análisis se considerarán exclusivamente las microempresas urbanas, por lo tanto, se excluyen de la muestra aquellos casos que pertenezcan a alguna Zona Rural, esto es,

el 6% de la muestra o 39.493 casos. Se puede deducir entonces que los resultados serán válidos para el 94% del universo microempresarial del país, es decir a 614.660 casos, que corresponden exclusivamente al SME urbano (Ver Tabla N°6)

- Se aplicará un filtro adicional que elimina la Rama de Electricidad, Gas y Agua.

La muestra hasta aquí obtenida comprende un total de 7.119 datos que, ponderados, representan los 614.660 casos antes mencionados. En la Tabla N°7 se aprecia que solo un 0,22% o lo que es idéntico 14 datos están comprendidos dentro de la Rama de Electricidad, Gas y Agua, por lo tanto, la muestra final comprende un total de 7.105 datos los que representa un Universo Muestral de 613.299 microempresas, entre unidades unipersonales o TCP y Multipersonales o Empleadores.

TABLA N°1: "Fuerza de Trabajo Ocupada"

OCUPACIÓN PRINCIPAL	SEXO		TOTAL
	HOMBRE	MUJER	
Patrón o Empleador	176047	48644	224691
	5.1%	2.5%	4.1%
Trabajador por Cuenta Propia	750364	340975	1091339
	21.5%	17.3%	20.0%
Empleado/Obrero del Sector Púb.	215296	233360	448656
	6.2%	11.8%	8.2%
Empleado/Obrero de E. Públicas	84736	54209	138945
	2.4%	2.7%	2.5%
Empleado/Obrero del S. Privado	2156061	921443	3077504
	61.9%	46.7%	56.4%
Servicio Doméstico Puertas Ad.	1030	63107	64137
	.0%	3.2%	1.2%
Servicio Doméstico Puertas Af.	3271	251719	254990
	.1%	12.8%	4.7%
Familiar No Remunerado	33939	49709	83648
	1.0%	2.5%	1.5%
FF.AA. y del Orden	63021	8250	71271
	1.8%	.4%	1.3%
TOTAL	3483765	1971416	5455181

	100.0%	100.0%	100.0%
--	---------------	---------------	---------------

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°2: "Rama de Actividad según Sexo"

RAMA ACTIVIDAD	SEXO		TOTAL
	HOMBRE	MUJER	
Act. No Bien Especif.	2449	993	3442
	.3%	.3%	.3%
Agric.Caza Silvicult.	201117	19837	220954
	21.8%	5.1%	16.9%
Expl. Minas y Cant.	5318	344	5662
	.6%	.1%	.4%
Ind.Manufactureras	96159	60719	156878
	10.4%	15.7%	12.0%
Electr. Gas y Agua	1867	119	1986
	.2%	.0%	.2%
Construcción	120469	3150	123619
	13.1%	.8%	9.4%
Comercio	212268	191167	403435
	23.0%	49.4%	30.8%
Transp. y Comunic.	107893	8812	116705
	11.7%	2.3%	8.9%
Establ.Financieros	55832	19720	75552
	6.1%	5.1%	5.8%
Servicios Com. y Sc.	119023	82370	201393

	12.9%	21.3%	15.4%
Total	922395	387231	1309626
	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°3: "Trabajadores Empresa y Sexo ME"

N° TRABAJADORES	SEXO		TOTAL
	HOMBRE	MUJER	
Una persona	385398	226038	611436
	58.4%	65.1%	60.7%
2 a 5 personas	210454	103618	314072
	31.9%	29.8%	31.2%
6 a 9 personas	17262	7954	25216
	2.6%	2.3%	2.5%
10 a 49 personas	31687	6392	38079
	4.8%	1.8%	3.8%
50 a 199 personas	6186	969	7155
	.9%	.3%	.7%
200 y más personas	1754	558	2312
	.3%	.2%	.2%
No sabe	7387	1801	9188
	1.1%	.5%	.9%
Total	660128	347330	1007458
	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°4: "Rama de Actividad según Trabajadores Empresa"

RAMA ACTIVIDAD	DENÚMERO TRABAJADORES			TOTAL
	Una Pers.	2-5 pers.	6-9 pers.	
Act. No Bien Especific.	15849	1482		3071
Ind. Manufactureras	88801	47257	7534	143592
Electric. Gas y Agua	981	719	184	1884
Construccion	77560	32983	2036	112579
Comercio	215776	162204	8531	386511
Transporte y Comunic.	84017	21054	3731	108802
Servicios Comun y Sc	142712	48373	3200	194285
Total	611436	314072	25216	950724

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°5: "Educación según Sexo ME"

NIVEL EDUCACIONAL	SEXO		TOTAL
	HOMBRE	MUJER	
Sin Educación Formal	8400	3951	12351
	1.8%	1.8%	1.8%
Basica Incompleta	56269	20060	76329
	12.0%	8.9%	11.0%
Basica Completa	74000	32137	106137
	15.8%	14.3%	15.3%
M. Hum. Incompleta	99783	47227	147010
	21.2%	21.0%	21.2%
M.Tecn. Prof. Incompleta	20109	7370	27479
	4.3%	3.3%	4.0%
M. Hum. Completa	92517	50183	142700
	19.7%	22.3%	20.5%
M.Tecn. Completa	38888	17092	55980
	8.3%	7.6%	8.1%
Educ.Tecn./Univ. Incompl.	21096	6784	27880
	4.5%	3.0%	4.0%
Educ. Tecn, Prof. Compl.	14298	13467	27765
	3.0%	6.0%	4.0%
Educ. Univ. Completa	8482	4525	13007

	1.8%	2.0%	1.9%
Sin Dato	35895	22392	58287
	7.6%	9.9%	8.4%
Total	469737	225188	694925
	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°6: "Zona Urbano/Rural según Sexo ME"

ZONA	SEXO		TOTAL
	HOMBRE	MUJER	
Urbano	419392	195268	614660
	93.8%	94.2%	94.0%
Rural	27565	11928	39493
	6.2%	5.8%	6.0%
Total	446957	207196	654153
	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°7: "Rama de Actividad según Trabajadores Empresa"

RAMA	FRECUENC PORCENT. PORCEN.		
	IA		AC.
Act. No Bien Especific.	24	.3	.3
Ind.Manufacturera	1106	15.5	15.9
Electr. Gas y Agua	14	.2	16.1
Construccion	1269	17.8	33.9

Comercio	2046	28.7	62.6
Transp. y Comunic.	1016	14.3	76.9
Ss. Comun. y Sc.	1644	23.1	100.0
Total	7119	100.0	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

ANEXO N°2

“DISTRIBUCION SECTORIAL SEGÚN FACTORES RELACIONADOS CON LA MICROEMPRESA, PERSONALES Y SOCIOECONÓMICOS DEL MICROEMPRESARIO Y SU HOGAR”

TABLA N°1: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Zona Regional"

Zona Reg.	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
I,II,III,IV	100.0						11.3	11.8	11.6	11.4	11.5
V		100.0					11.5	14.4	14.1	11.2	12.4
R.M			100.0				48.3	47.7	46.4	49.3	48.1
V,VII				100.0			9.6	7.2	9.0	8.7	8.8
VIII					100.0		7.8	9.3	8.6	8.0	8.2
IX-XII						100.0	11.6	9.7	10.3	11.4	11.0
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	70278	75948	295185	54139	50568	67181	418053	195246	250764	362535	613299

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°2: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Zona Regional"

Zona Regional	Antigüedad/ años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
I,II,III,IV	11.8	11.0	11.9	10.3	10.1	12.7	9.8	11.6	11.8	10.0
V	11.0	13.7	12.3	12.6	10.1	13.2	14.1	13.2	12.7	10.2
R.M	50.1	45.9	48.0	48.5	51.0	46.6	47.8	44.0	49.0	55.2
V,VII	8.3	9.6	8.2	10.7	9.9	8.4	8.2	9.0	8.5	9.6
VIII	8.1	8.5	8.6	7.3	9.9	7.8	6.7	10.3	7.6	5.4
IX-XII	10.7	11.3	11.1	10.6	9.0	11.3	13.4	12.0	10.3	9.6
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317608	284539	451232	162067	185712	327698	99889	254959	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°3: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Tipo de Microempresa"

Tipo ME	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
TCP	76.3	73.1	73.4	68.1	76.5	74.5	73.1	74.6	71.4	75.0	73.6
Empleador	23.7	26.9	26.6	31.9	23.5	25.5	26.9	25.4	28.6	25.0	26.4
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	70278	75948	295185	54139	50568	67181	418053	195246	250764	362535	613299

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°4: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Tipo de Microempresa"

Tipo ME	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
TCP	74.6	71.8	100.0		66.6	78.4	70.8	79.1	73.1	64.4
Empleador	25.4	28.2		100.0	33.4	21.6	29.2	20.9	26.9	35.6
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317608	284539	451232	162067	185712	327698	99889	254959	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°5: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Trabajadores en la empresa"

N° Trabajadores	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
Una persona	76.3	73.1	73.4	68.1	76.5	74.5	73.1	74.6	71.4	75.0	73.6
2 a 5 personas	23.5	26.2	26.3	31.4	23.1	24.8	26.3	25.4	28.5	24.2	26.0
6 a 9 personas	.1	.8	.4	.6	.4	.7	.6	.0	.0	.7	.4
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	70278	75948	295185	54139	50568	67181	418053	195246	250764	362535	613299

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°6: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Trabajadores en la empresa"

N° Trabajadores	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-+++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -+++
Una persona	74.6	71.8	100.0		66.6	78.4	70.8	79.1	73.1	64.4
2 a 5 personas	25.2	27.6		98.3	33.4	21.3	27.6	20.9	26.6	34.2
6 a 9 personas	.3	.7		1.7		.3	1.7	.1	.2	1.5

%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317608	284539	451232	162067	185712	327698	99889	254959	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°7: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Rama de Actividad"

Rama Actividad	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
Comercio	26.8	24.6	32.1	34.1	36.3	24.9	22.7	46.4	38.0	24.9	30.3
Servicios	59.3	56.9	51.7	50.7	50.5	55.2	63.1	32.8	45.7	58.8	53.4
Productivo	13.9	18.5	16.2	15.2	13.2	19.9	14.2	20.8	16.3	16.3	16.3
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	70278	75948	295185	54139	50568	67181	418053	195246	250764	362535	613299

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°8: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Rama de Actividad"

Rama Actividad	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
Comercio	30.9	29.4	27.4	38.3	100.0			36.0	30.2	19.8
Servicios	56.0	50.7	56.9	43.7		100.0		46.8	53.8	64.9
Productivo	13.2	19.9	15.7	18.0			100.0	17.2	16.0	15.2
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317608	284539	451232	162067	185712	327698	99889	254959	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°9: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Rama de Actividad Desagregada"

Rama Desagregada	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
Act. No Especificada	.0	.5	.2	.0	.3	.3	.3	.2	.2	.3	.2
Ind.Manufacturera	13.9	18.5	16.2	15.2	13.2	19.9	14.2	20.8	16.3	16.3	16.3
Construcción	20.8	15.8	13.4	13.6	16.0	18.4	22.3	4	10.6	18.6	15.3
Comercio/Rest.	26.8	24.6	32.1	34.1	36.3	24.9	22.7	46.4	38.0	24.9	30.3
Transporte y Com.	18.1	13.8	14.3	12.0	11.4	13.9	19.6	2.6	9.3	17.6	14.2
Servicios Com. Y Sc.	20.3	26.8	23.9	25.1	22.8	22.5	20.9	29.7	25.7	22.3	23.7
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	70278	75948	295185	54139	50568	67181	418053	195246	250764	362535	613299

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°10: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Rama de Actividad Desagregada"

Rama Desagrada	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
Act. No Especificada	.1	.3	.2	.2		.4		.4	.0	.2
Ind. Manufacturera	13.2	19.9	15.7	18.0			100.0	17.2	16.0	15.2
Construcción	17.8	12.4	15.1	15.9		28.7		13.5	17.9	14.0
Comercio/Rest.	30.9	29.4	27.4	38.3	100.0			36.0	30.2	19.8
Transp. y Comunic.	16.0	12.6	16.2	8.6		26.5		6.3	15.0	28.1
Ss. Comunales y Sc.	22.1	25.4	25.4	19.0		44.3		26.7	20.9	22.6
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317608	284539	451232	162067	185712	327698	99889	254959	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°11: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según años de Antigüedad"

Antigüedad ME	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
1 año	23.0	16.1	16.8	17.1	18.6	19.2	17.9	17.9	21.7	15.3	17.9
2-4 años	21.7	22.1	26.5	22.6	22.4	21.4	22.4	27.9	30.3	20.0	24.2
5-10 años	18.5	22.4	18.7	21.2	20.0	19.2	18.6	21.5	18.7	20.0	19.5
11-20	18.8	16.3	19.2	20.8	20.2	18.9	20.4	16.0	16.3	20.8	19.0
20-++	18.0	23.1	18.8	18.3	18.8	21.3	20.7	16.8	12.9	23.9	19.5

%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	68817	73770	289744	53670	49960	66186	411094	191053	242728	359419	602147

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°12: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según años de Antigüedad"

Antigüedad ME	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
1 año	33.9		18.3	16.8	15.2	20.6	13.7	22.5	15.6	9.8
2-4 años	45.8		24.5	23.1	25.0	24.6	21.3	26.4	21.3	25.3
5-10 años	20.3	18.6	19.3	19.9	22.4	19.2	15.1	18.1	21.4	19.8
11-20		40.2	18.9	19.4	19.2	18.2	21.1	15.8	20.3	23.8
20-++		41.2	19.0	20.8	18.2	17.4	28.8	17.2	21.3	21.3
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317608	284539	441026	161121	181738	322062	98347	249720	197556	140811

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°13: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Capacitación"

Capacitación	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
Sin Capacitación	96.5	95.7	96.7	97.5	96.8	94.1	97.3	94.2	95.8	96.7	96.3
Capacitación 12 m.	3.5	4.3	3.3	2.5	3.2	5.9	2.7	5.8	4.2	3.3	3.7
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	62770	65781	264041	48580	46659	59556	371459	175928	238870	308517	547387

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°14: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Capacitación"

Capacitación	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7+++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
Sin Capacitación	95.9	96.8	96.5	95.8	97.5	95.8	95.8	97.4	96.2	94.7

Capacitación 12 m.	4.1	3.2	3.5	4.2	2.5	4.2	4.2	2.6	3.8	5.3
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	298561	238720	398945	148442	165557	292770	89060	218895	183789	132290

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

Hasta 48	13.3	7.9	12.9	5.0	10.4	10.6	12.0	21.1	3.9	2.1
49-100	15.4	13.7	15.8	11.2	14.7	13.9	16.9	23.5	10.0	5.3
101-190	24.4	25.0	23.9	26.1	23.7	24.2	26.9	24.7	26.2	21.5
191-250	34.0	37.0	34.4	39.3	31.3	38.8	33.8	22.4	41.0	52.2
Más de 250	12.9	16.4	13.0	18.3	19.9	12.5	10.4	8.3	18.9	18.9
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	303885	278140	434182	156161	178707	315406	96230	250610	199373	140063

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°17: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Valor Hora del Trabajo"

Valor Hora Trabajo	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
Menos de \$250	14.4	12.8	12.9	14.8	17.4	19.0	11.4	20.7	18.1	11.7	14.3
201-400	17.1	10.9	12.5	14.1	18.9	20.1	13.6	16.1	16.3	13.1	14.4
401-600	18.7	20.3	18.6	23.8	23.9	17.8	21.0	16.7	18.4	20.5	19.6
601-800	17.3	16.2	16.2	17.7	12.0	13.0	16.9	13.3	15.2	16.1	15.8
801-1000	10.7	12.2	13.5	8.7	9.2	7.9	12.1	10.4	11.0	12.0	11.6
1001-1500	10.3	15.8	13.7	9.4	9.6	10.6	12.8	11.7	11.2	13.4	12.5
Más de \$1500	11.5	11.8	12.7	11.5	9.0	11.7	12.3	11.0	9.9	13.2	11.9
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	68215	71194	275530	52781	48284	66146	399028	183122	233601	348549	582150

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°18: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Valor Hora del Trabajo"

Valor Hora Trabajo	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
Menos de \$250	16.0	12.4	14.5	13.8	21.0	10.8	13.2	26.9	1.5	.2
201-400	15.0	13.9	14.4	14.4	19.9	11.5	13.7	23.9	12.5	1.3
401-600	19.5	19.6	19.4	20.4	19.5	19.5	20.1	18.0	33.9	4.7
601-800	16.2	15.0	16.4	14.0	13.0	17.0	16.9	12.1	26.0	9.7
801-1000	12.0	11.0	12.6	8.9	8.6	13.9	9.4	7.8	10.7	21.0
1001-1500	10.5	14.9	12.0	13.9	10.4	12.6	15.9	5.2	8.8	32.1
Más de \$1500	10.8	13.3	10.9	14.6	7.5	14.7	10.8	6.1	6.7	31.0
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	302848	272251	427407	154743	174747	311572	95831	244380	188835	134523

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°19: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Ingreso del Trabajo"

Ingreso del Trabajo	del Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
Menos de \$50 mil	9.0	9.7	7.2	7.2	11.7	9.1	4.4	16.7	12.3	5.5	8.3
50 – 100 mil	15.8	18.3	14.2	16.3	16.9	18.6	11.9	24.1	22.4	11.3	15.8
100-150 mil	19.0	17.6	17.4	19.1	24.8	19.2	17.5	20.9	21.0	16.9	18.5
150-200 mil	17.0	13.6	14.5	15.0	16.5	15.7	16.0	12.9	14.6	15.3	15.0
200-300 mil	18.2	21.2	19.6	17.0	14.8	16.3	22.2	11.0	15.8	20.6	18.7
300-500 mil	15.6	12.1	17.8	14.6	9.2	11.8	17.9	9.3	9.3	19.2	15.2
500-700 mil	2.8	3.9	5.4	4.1	4.9	3.9	5.6	2.3	2.5	6.0	4.6
700-900 mil	1.4	.6	1.7	3.1	.2	2.8	1.5	2.0	1.1	2.0	1.7
Más de \$900 mil	1.2	3.1	2.3	3.6	1.1	2.6	3.0	.8	.9	3.2	2.3
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	67403	73693	289501	53764	49353	64946	409144	189516	242311	356349	598660

TABLA N°20: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Ingreso del Trabajo"

Ingreso del Trabajo	Antigüedad/años	Tipo ME	Rama Actividad	Ingreso Mes (miles)
---------------------	-----------------	---------	----------------	---------------------

	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
Menos de \$50 mil	10.5	5.8	9.3	5.3	10.1	7.2	8.4	19.4		
50 - 100 mil	18.2	13.3	17.0	12.3	19.5	12.9	18.4	37.1		
100-150 mil	19.5	17.2	19.4	16.1	21.2	17.2	18.2	43.5		
150-200 mil	15.2	14.8	14.7	16.0	17.4	14.0	13.8		44.6	
200-300 mil	15.9	21.6	18.8	18.3	16.3	19.9	19.1		55.4	
300-500 mil	14.0	16.8	14.4	17.5	10.4	18.6	12.8			64.0
500-700 mil	4.0	5.4	3.7	6.9	2.5	5.2	6.3			19.3
700-900 mil	1.0	2.4	1.1	3.3	1.2	2.0	1.4			7.0
Más de \$900 mil	1.8	2.9	1.6	4.3	1.5	2.9	1.7			9.7
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	307774	280313	440609	158051	180904	320106	97650	254959	201592	142109

TABLA N°21: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Ingreso del Trabajo Agregado"

I. Trabajo Agregado	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7+++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
0 - 150 mil	48.2	36.2	45.8	33.7	50.7	37.3	44.9	100.0		
151-300	31.1	36.4	33.5	34.3	33.7	33.9	32.9		100.0	
Más de \$300 mil	20.8	27.4	20.8	32.0	15.6	28.8	22.2			100.0
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	307774	280313	440609	158051	180904	320106	97650	254959	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°22: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Sexo"

Sexo	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
Hombre	67.2	63.1	68.4	74.2	64.2	71.9	100.0		45.1	84.1	68.2
Mujer	32.8	36.9	31.6	25.8	35.8	28.1		100.0	54.9	15.9	31.8
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	70278	75948	295185	54139	50568	67181	418053	195246	250764	362535	613299

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°23: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Sexo"

Sexo	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
Hombre	65.1	71.9	67.7	69.4	51.2	80.5	59.4	54.1	77.5	80.9
Mujer	34.9	28.1	32.3	30.6	48.8	19.5	40.6	45.9	22.5	19.1
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317608	284539	451232	162067	185712	327698	99889	254959	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°24: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Edad"

Edad	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
18 o menos	.7	.8	1.0	2.1	1.8	.9	1.0	1.3	2.6	.0	1.1
19-24	5.5	7.6	5.9	5.6	5.2	5.9	5.1	5.7	12.8	1.3	5.0
25-34	18.3	15.7	15.5	16.5	19.2	17.0	17.0	15.3	23.8	11.3	16.4
35-44	26.1	28.8	28.8	30.4	29.2	31.5	28.8	29.2	29.9	28.3	29.0
45-54	27.3	23.9	27.1	27.4	25.4	26.6	25.6	28.6	19.5	31.5	26.6
55-64	15.3	13.3	14.7	11.4	13.7	12.3	14.5	12.9	8.5	17.7	14.0

65 y más	6.7	9.9	7.0	6.6	5.5	5.7	7.0	7.1	2.9	9.8	7.0
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	70278	75948	295185	54139	50568	67181	418053	195246	250764	362535	613299

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°25: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Edad"

Edad	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
18 o menos	1.8	.1	1.1	1.2	1.4	1.2	.3	2.1	.6	.1
19-24	9.9	1.5	5.4	7.5	7.5	5.7	3.9	8.3	5.4	2.2
25-34	22.2	9.8	15.8	18.2	17.9	16.4	13.7	17.1	17.3	13.6
35-44	30.8	27.5	28.8	29.3	27.9	28.8	31.4	26.1	30.4	32.9
45-54	23.2	31.0	26.9	25.8	23.5	27.7	28.7	22.7	26.9	33.1
55-64	8.4	19.4	14.5	12.4	14.2	13.7	14.4	13.9	14.2	14.1
65 y más	3.7	10.8	7.5	5.6	7.7	6.5	7.5	9.8	5.3	4.1
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317608	284539	451232	162067	185712	327698	99889	254959	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

Casado/a	52.1	61.4	55.6	58.1	48.2	59.6	60.0	47.5	59.0	69.6
Conviviente	17.2	14.5	15.3	17.8	18.5	15.2	13.9	17.1	16.4	13.6
Anulado/a	.2	.2	.3	.0	.1	.4		.1	.3	.4
Separado/a Legal	4.8	4.5	4.9	4.2	5.7	4.1	4.6	5.7	4.5	3.1
Separado/a de Hecho	3.8	2.8	3.9	1.8	5.0	2.5	3.3	4.2	2.7	2.2
Viudo/a	2.2	4.5	3.7	2.2	4.7	2.4	4.0	4.5	2.6	2.2
Soltero/a	19.6	12.1	16.3	15.8	17.9	15.9	14.2	20.9	14.6	8.9
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317608	284539	451232	162067	185712	327698	99889	254959	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°28: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Relación con el Jefe del Hogar"

Relación con J.H	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
No es JH	41.2	46.7	39.4	41.6	42.5	38.5	27.1	70.5	100.0		40.9
J. Hogar	58.8	53.3	60.6	58.4	57.5	61.5	72.9	29.5		100.0	59.1
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	70278	75948	295185	54139	50568	67181	418053	195246	250764	362535	613299

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°29: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Relación con el J. Hogar "

Relación con J.H.	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
No es JH	47.9	31.8	39.7	44.2	51.3	35.0	40.9	53.0	36.5	23.7
J. Hogar	52.1	68.2	60.3	55.8	48.7	65.0	59.1	47.0	63.5	76.3
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317608	284539	451232	162067	185712	327698	99889	254959	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°30: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Educación"

Educación	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
S/ Educ.Formal	1.8	1.0	1.9	2.6	2.8	1.9	1.9	1.9	2.3	1.6	1.9
Básica Incompleta	6.7	9.7	11.4	14.0	16.1	17.0	12.8	9.9	11.5	12.1	11.9
Básica Completa	16.7	21.6	16.2	18.4	15.0	19.4	17.6	16.9	14.7	19.3	17.4
M.Hum. Incompl.	29.0	21.6	26.6	20.3	23.0	24.1	24.7	26.1	23.1	26.6	25.1
M.Tecn. Prof. Incompl.	5.5	3.6	4.9	3.9	5.2	4.4	4.9	4.2	4.5	4.9	4.7
M.Hum. Completa	21.2	28.3	25.1	27.7	23.6	19.6	23.1	27.8	27.8	22.2	24.6
M.Tecn. Completa	13.2	7.7	9.3	9.3	9.3	10.5	9.7	9.5	11.0	8.7	9.7
Tecn./Univ. Incompl.	5.8	6.6	4.6	3.8	5.0	3.2	5.3	3.7	5.0	4.6	4.8
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	63294	70117	272220	50050	46137	59021	385599	175240	235764	325075	560839

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°31: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Educación"

Educación	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-+++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -+++
S/ Educ. Formal	1.4	2.6	1.9	1.9	3.0	1.6	1.1	3.5	1.0	.5

Básica Incompleta	11.6	12.1	12.8	9.3	14.0	11.8	8.4	15.9	11.1	5.6
Básica Completa	15.1	20.1	17.9	15.8	17.7	17.7	15.6	20.9	17.4	11.8
M.Hum. Incompleta	23.8	26.4	25.2	25.0	25.7	24.3	27.0	25.8	25.6	23.2
M.Tecn.Prof. Incompl.	4.3	5.2	4.6	4.9	3.7	4.9	5.9	4.6	4.5	5.2
M.Hum. Completa	27.3	21.9	22.9	29.3	23.2	25.2	25.1	17.4	25.6	35.5
M.Tecn. Completa	10.5	8.2	9.9	9.1	8.4	9.8	11.7	8.8	9.6	11.1
Tecn./Univ. Incompl.	5.9	3.5	4.8	4.8	4.4	4.8	5.2	2.9	5.3	7.2
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	297925	253187	412583	148256	164144	303559	93136	223720	187207	135993

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°32: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Oficio"

Oficio	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
Tecn. y Prpf. Medio	3.2	4.0	4.2	3.6	2.7	4.1	4.4	2.9	3.6	4.1	3.9
Empleados.Oficina	.9	.8	.7	1.5	.9	.7	.5	1.6	1.1	.6	.8
Vendedores Comerc.	20.1	16.7	24.5	22.9	23.4	19.6	12.2	43.9	30.0	16.9	22.3
Agricult. y Trab. Calif.	1.3	3.4	1.9	1.9	1.4	3.9	3.1	.3	2.2	2.2	2.2
Ofic/Operarios/ Artnos.	38.2	42.6	35.6	39.8	39.7	45.2	45.6	23.4	32.3	42.9	38.5
Operadores y Montad.	16.8	14.0	15.1	12.7	11.2	13.0	19.5	3.5	9.1	18.1	14.4
Trabajadores No Calif.	19.5	18.1	17.6	17.5	20.4	13.4	14.6	24.2	21.6	14.9	17.7
Sin Datos	.0	.3	.2		.3	.1	.2	.2	.2	.2	.2
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	70278	75948	295185	54139	50568	67181	418053	195246	250764	362535	613299

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°33: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Oficio"

Oficio	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-+++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
Tecn. Y Prof. Medio	3.7	4.2	3.2	5.8	1.6	6.1	1.0	2.2	2.4	8.9

Empl. Oficina	1.0	.6	.4	1.9	.7	.8	.9	.5	.7	1.4
Vendedores Com.	23.9	20.3	19.6	29.9	55.6	9.6	1.9	23.9	22.0	19.6
Agricult. y Trab. Calif.	2.3	2.0	2.6	1.1	.4	3.8	.3	3.3	1.6	.9
Oficiales, Op. y Art.	34.2	43.6	37.8	40.5	3.7	44.2	84.8	37.2	42.6	34.8
Operadores y Montad.	15.9	13.1	16.3	9.2	.4	24.4	7.7	5.7	15.8	29.1
Trabaj. No Calif.	18.8	15.9	19.9	11.4	37.5	10.8	3.4	26.9	14.7	5.1
Sin Datos	.1	.3	.2	.2	.1	.3	.0	.3	.1	.2
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317608	284539	451232	162067	185712	327698	99889	254959	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°34: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Sistema de Salud"

Sistema Salud	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
FONASA	71.0	75.0	63.6	66.3	82.2	70.1	64.0	77.5	67.0	69.2	68.4
ISAPRE	7.0	6.1	5.8	4.7	3.8	4.2	4.4	8.0	7.3	4.4	5.4
Ninguno	22.0	18.9	30.6	29.0	14.0	25.7	31.6	14.5	25.7	26.4	26.1
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	69850	74953	293823	53632	50417	66780	415036	194419	248621	360834	609455

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°35: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Sistema de Salud"

Sistema Salud	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
FONASA	67.0	69.6	68.5	67.9	73.2	65.1	69.9	77.8	65.9	55.0
ISAPRE	5.5	5.5	5.3	6.2	4.6	5.8	6.3	3.8	3.8	10.8
Ninguno	27.5	24.8	26.2	25.9	22.2	29.1	23.8	18.4	30.2	34.2
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	314961	283466	448416	161039	184351	325840	99264	253381	200210	141387

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°36: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Sistema de Salud Desagregado"

S. Salud Desagregado	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
Sist. Púb. Grupo A	25.1	32.4	31.7	31.4	42.9	36.6	32.5	32.5	31.8	32.9	32.5
Sist. Púb. Grupo B	26.4	21.3	18.6	20.4	21.5	20.2	18.4	24.8	16.9	22.8	20.4
Sist. Púb. Grupo C	10.1	8.3	4.5	7.4	7.2	4.1	5.1	8.1	7.2	5.3	6.1
Sist. Púb. Grupo D	6.0	6.6	6.3	4.2	7.1	4.6	5.3	7.5	7.1	5.2	6.0
Sist. Púb. No Sabe Gr.	.9	.9	.6	1.1	1.7	.8	.8	1.0	.8	.9	.8
FF.AA. y del Orden	2.0	4.6	1.6	1.2	1.4	3.4	1.6	3.3	2.6	1.8	2.1
ISAPRE	6.9	6.1	5.8	4.7	3.8	4.2	4.4	8.0	7.2	4.3	5.5
Ninguno	21.5	18.5	30.3	28.2	13.7	24.5	30.9	14.2	25.3	25.8	25.6
Otro Sistema	.4	.2	.2	.5	.2	1.0	.4	.2	.2	.5	.3
No sabe	.6	1.3	.5	.9	.3	.6	.7	.4	.9	.5	.6
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	70278	75948	295185	54139	50568	67181	418053	195246	250764	362535	613299

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°37: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según S. de Salud Desagregado "

S. Salud Desagregado	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
Sist. Púb. Grupo A	32.8	31.8	33.7	29.2	40.8	28.9	28.8	44.0	30.4	14.8

Sist. Púb. Grupo B	18.2	23.2	19.4	23.1	21.2	19.0	23.4	20.1	20.9	19.9
Sist. Púb. Grupo C	6.3	5.5	5.7	7.0	4.4	6.4	7.8	6.2	5.4	6.8
Sist. Púb. Grupo D	5.8	6.1	6.3	5.2	4.1	6.7	7.1	4.1	6.8	8.5
Sist. Púb. No Sabe Gr.	.7	1.0	.8	.9	1.0	.7	.9	.6	1.0	1.0
FF.AA. y del Orden	2.6	1.7	2.2	2.0	1.2	2.9	1.5	2.3	1.0	3.7
ISAPRE	5.5	5.5	5.3	6.1	4.6	5.8	6.3	3.7	3.8	10.7
Ninguno (Particular)	27.0	24.3	25.7	25.4	21.5	28.6	23.5	18.1	29.5	33.6
Otro Sistema	.3	.4	.3	.4	.5	.3	.1	.2	.5	.5
No sabe	.8	.4	.6	.6	.7	.6	.6	.6	.7	.5
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317608	284539	451232	162067	185712	327698	99889	254959	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°38: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Sistema Previsional"

Sist. Previsional	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
INP	8.2	4.9	3.4	5.4	2.5	3.4	4.3	4.0	2.9	5.1	4.2
AFP	17.3	13.3	11.3	15.3	12.5	15.6	15.0	9.3	9.9	15.4	13.2
Ninguno	74.5	81.8	85.3	79.4	85.0	81.0	80.7	86.7	87.2	79.4	82.6
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	69406	75704	295185	53914	50568	67139	417606	194310	250349	361567	611916

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°39: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Sistema Previsional"

Sist. Previsional	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7+++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
INP	2.5	6.0	4.1	4.5	3.7	4.2	5.2	3.4	5.3	4.5
AFP	11.7	15.1	11.6	17.7	9.9	14.6	14.6	5.5	15.2	24.9
Ninguno	85.7	79.0	84.3	77.8	86.4	81.2	80.2	91.1	79.6	70.6
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317361	283533	450721	161195	184638	327624	99654	254067	201123	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°40: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Sistema Previsional desagregado."

Sist. Prev. Desagr.	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.M	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
Serv. de Seg. Social	1.0	1.0	.7	1.5	.3	1.3	8	1.0	.6	1.0	9
CANAEMPU		.1	.1	.3	.4		1	.1	.1	.1	1
EMPART	.2	.6	.2	.1		.0	3	.0		.4	2
INP	5.9	2.9	1.2	2.1	1.4	1.4	2.0	2.3	1.4	2.6	2.1
AFP	17.3	13.3	11.3	15.3	12.5	15.6	15.0	9.3	9.9	15.4	13.2
CAPREDEN	.7	.1	.2	1.0	.3	.5	4	.2	.2	.5	4
Otra	.4	.1	1.0	.3	.1	.2	7	.4	.7	.5	6
Ninguno	74.5	81.8	85.3	79.4	85.0	81.0	80.7	86.7	87.2	79.4	82.6
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	69406	75704	295185	53914	50568	67139	417606	194310	250349	361567	611916

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°41: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Sistema Previsional Desagregado"

Sist. Prev. Desagr	Antigüedad/años	Tipo ME	Rama Actividad	Ingreso Mes (miles)
--------------------	-----------------	---------	----------------	---------------------

	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
Servicio Seg. Sc.	.2	1.6	.7	1.3	1.3	.5	1.3	.5	1.5	.7
CANAEMPU	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.2	.1	.0	.2
EMPART	.1	.3	.2	.3	.0	.3	.3	.1	.4	.2
INP	1.0	3.1	2.2	1.9	1.5	2.5	1.9	1.7	2.4	2.5
AFP	11.7	15.1	11.6	17.7	9.9	14.6	14.6	5.5	15.2	24.9
CAPREDENA	.5	.2	.3	.4	.4	.4	.1	.4	.2	.5
Otra	.6	.6	.6	.5	.4	.4	1.4	.6	.7	.4
No Cotiza	85.7	79.0	84.3	77.8	86.4	81.2	80.2	91.1	79.6	70.6
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317361	283533	450721	161195	184638	327654	99654	254067	201123	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°42: "Distribución ME por Zona, Sexo y Relación con J. Hogar según Quintil de Ingreso Autónomo"

Quintil Ingreso Aut.	Región						Sexo		Jefe Hogar		Total
	I-IV	V	R.Metr	VI-VII	VIII	IX-XII	Hombre	Mujer	No JH	JH	
I	11.4	12.2	9.6	12.1	16.0	15.9	11.0	12.8	10.9	12.0	11.5
II	21.9	15.8	19.0	18.6	26.2	25.6	20.4	19.8	20.3	20.2	20.2
III	23.9	29.6	23.4	26.6	22.2	24.1	26.3	20.6	25.3	23.9	24.5
IV	29.0	24.3	29.0	23.2	24.5	20.3	25.4	29.2	27.7	25.9	26.6

V	13.8	18.1	19.1	19.4	11.1	14.1	17.0	17.6	15.9	18.1	17.2
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	70278	75943	295185	54139	50568	67181	418048	195246	250759	362535	613294

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N43: "Distribución ME por Antigüedad, Tipo, Rama e Ingreso del Trabajo según Quintil de Ingreso Autónomo"

Quintil Ingreso Aut.	Antigüedad/años		Tipo ME		Rama Actividad			Ingreso Mes (miles)		
	1-7	7-++	TCP	Emplead	Comerc	Servicio	Product	0 - 150	151-300	300 -++
I	13.7	9.2	12.6	8.7	12.5	11.2	11.0	23.0	2.7	
II	21.6	18.9	21.5	16.6	22.3	19.5	18.7	30.2	21.6	.7
III	25.5	23.4	25.0	23.1	24.4	24.2	25.5	25.8	31.1	13.8
IV	25.2	27.8	25.5	29.5	26.5	26.9	25.5	16.4	32.1	38.3
V	13.9	20.6	15.4	22.2	14.2	18.2	19.3	4.5	12.5	47.2
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Base(n)	317603	284539	451227	162067	185707	327698	99889	254954	201592	142109

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

Base(n)	317603	284539	451227	162067	185707	327698	99889	254954	201592	142109
----------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	-------	--------	--------	--------

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

ANEXO N°3

**“DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA FUERZA DE TRABAJO,
MICROEMPRESARIOS Y FT TOTAL, SEGUN DISTINTOS FACTORES”**

TABLA N°1: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo²³ y ME²⁴ según Zona Regional"

ZONA	FT	ME	Total
I-IV	10.8	11.4	10.8
V	10.6	12.4	10.8
R.Metr	48.1	48.1	48.1
VI-VII	8.3	8.8	8.3
VIII	11.3	8.3	10.9
IX-XII	11.1	11.0	11.1
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4693060	614880	5307940

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°2: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Número de Trabajadores en la Empresa"

N° Trabajadores Empresa	FT	ME	Total
Desocupados	12.0		10.6
Una persona	9.3	73.6	16.7
2 a 5 personas	15.3	26.0	16.5

²³ Fuerza de Trabajo (FT): FT Total excluyendo, según zona, la FT rural. Para fines comparativos entre FTT y FTME se excluye a los ocupados en actividades microempresariales (ME).

²⁴ Se refiere a la FT ocupada en actividades microempresariales o microempresarios.

6 a 9 personas	6.0	.4	5.4
10 a 49 personas	18.3		16.2
50 a 199 personas	12.3		10.9
200 y más personas	21.3		18.8
No sabe	5.5		4.9
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4693060	614880	5307940

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°3: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Rama de Actividad"

Rama Actividad	FT	ME	Total
Comercio	16.7	30.2	18.3
Serv	49.9	53.5	50.3
Produc	21.5	16.3	20.9
Desocupados	12.0		10.6
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4693060	614880	5307940

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°4: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Rama de Actividad Desagregada"

Rama de actividad	FT	ME	Total
Activ. No Especif.	.3	.2	.3
Agricult. y Silvicult.	8.0		7.0
Expl. Minas y Canteras	1.9		1.7
Ind. Manufacturera	14.4	16.3	14.7
Electr., Gas y Agua	1.0	.2	.9
Construcción	7.5	15.3	8.6
Comercio/ Rest. Y Hot.	19.0	30.2	20.4
Transporte y Comunic.	7.1	14.1	8.0
Establ. Financ. Y Seguros	9.5		8.3
Servicios Comunales y Sc.	31.1	23.6	30.2
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4130984	614880	4745864

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°5: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Antigüedad"

Antigüedad	FT	ME	Total
------------	----	----	-------

1 año	24.7	17.5	23.8
2-4	26.4	23.7	26.1
5-10	22.0	19.2	21.6
11-20	15.5	18.6	15.9
más de 20	10.8	19.2	11.9
No responde	.5	1.8	.7
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4130984	614880	4745864

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°6: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Capacitación últimos 12 meses"

Capacitación últ.12 meses	FT	ME	Total
No	83.7	96.3	85.0
Sí	16.3	3.7	15.0
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4490991	548995	5039986

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°7: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Horas Trabajadas"

Hrs Trabajadas mes pasado	FT	ME	Total
0-48	3.1	10.8	4.1
49-100	5.7	14.6	6.9
101-190	23.1	24.4	23.3
191-250	57.7	35.7	54.8
Más 250	10.3	14.4	10.9
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	3943045	591924	4534969

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°8: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Ingreso del Trabajo"

Ingreso Trabajo Total (mes)	FT	ME	Total
Menos de \$50 mil	5.9	8.3	6.2
50-100	19.5	15.7	19.0
100-150	20.8	18.6	20.5
150-200	14.6	15.0	14.7
200-300	14.5	18.7	15.1
300-500	11.6	15.2	12.1

500-700	4.7	4.6	4.7
700-900	2.1	1.7	2.1
Más de \$900 mil	6.2	2.3	5.7
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4052378	600386	4652764

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°9: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Ingreso del Trabajo Agregado"

Ingreso Trabajo Total	FT	ME	Total
Hasta 150 mil	46.2	42.6	45.8
151-300 mil	29.2	33.6	29.7
Más de 300 mil	24.6	23.8	24.5
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4052378	600386	4652764

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°10: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Valor Hora del Trabajo"

Valor Hora de Trabajo	FT	ME	Total
0 - 250 pesos	7.3	14.3	8.2
251-400	7.5	14.4	8.4
401-600	20.7	19.6	20.6
601-800	16.1	15.7	16.0
801-1000	10.2	11.6	10.4
1001-1500	13.8	12.5	13.6
Más de \$1500	24.4	12.0	22.8
%	100.0	100.0	100.0

Base(n)	3948689	583731	4532420
----------------	---------	--------	---------

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°11: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Sexo"

SEXO	FT	ME	Total
Hombre	60.3	68.2	61.2
Mujer	39.7	31.8	38.8
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4693060	614880	5307940

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°12: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Edad"

EDAD	FT	ME	Total
15-18	1.8	1.1	1.8
19-24	12.9	6.0	12.1
25-34	28.9	16.4	27.4
35-44	28.2	29.0	28.3
45-54	17.7	26.6	18.7
55-64	7.9	14.0	8.6

Más de 65	2.5	7.0	3.1
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4693060	614880	5307940

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°13: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Estado Civil Agregado"

E. Civil Agregado	FT	ME	Total
Soltero/Separado....	37.6	27.7	36.4
Casado/Convive	62.4	72.3	63.6
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4693060	614880	5307940

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°14: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Estado Civil"

Estado civil	FT	ME	Total
Casado(a)	51.3	56.3	51.9
Conviviente	11.1	16.0	11.6
Anulado(a)	.3	.2	.3
Separado(a) legal	3.7	4.7	3.8
Separado(a) de hecho	3.0	3.3	3.0
Viudo(a)	1.9	3.3	2.1
Soltero(a)	28.7	16.2	27.3
%	100.0	100.0	100.0

Base(n)	4693060	614880	5307940
----------------	---------	--------	---------

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°15: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Jefatura Hogar"

Jefatura Hogar	FT	ME	Total
No JH	52.9	40.8	51.5
J Hogar	47.1	59.2	48.5
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4693060	614880	5307940

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°16: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según J.H/Cónyuge"

Relación con JH	FT	ME	Total
JH	47.1	59.2	48.5
Cónyuge	18.2	19.4	18.3
Otros	34.7	21.4	33.2
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4693060	614880	5307940

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°17: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Educación"

Educación	FT	ME	Total
S/ Educ. Formal	1.0	1.7	1.1
Básica Incompl.	8.3	10.8	8.6
Básica Completa	9.6	15.8	10.4
M.Hum. Incompl.	14.2	23.0	15.2
M.Tecn. Prof. Incompl.	3.1	4.3	3.3
M.Hum. Completa	22.2	22.5	22.3
M.Tecn. Completa	10.2	8.8	10.1
Tecn./Univ. Incompl.	7.0	4.4	6.7
Tecn. Completa	7.7		6.8
Univ. Completa	12.5		11.1
Sin Datos	4.0	8.6	4.5
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4693060	614880	5307940

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°18: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Oficio"

OFICIO	FT	ME	Total
FF.AA.	.7		.6
M.Poder Ejecutivo	7.7		6.7
Profesional/Cientif.	12.0		10.5
Tecn. / Prof. Nivel Medio	9.4	3.9	8.7

Empl. Oficina	11.3	.8	9.9
Vendedores Comercio	14.1	22.3	15.2
Agr. y Trab. Calif.	3.4	2.2	3.2
Oficiales, Operarios y Artesanos	12.3	38.5	15.7
Operadores y Montad.	9.1	14.4	9.8
Trabajadores No Calif.	19.8	17.6	19.5
Sin Respuesta	.2	.2	.2
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4130984	614880	4745864

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°19: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Sistema de Salud"

Sist. Salud	FT	ME	Total
Fonasa y Otros S.Públ	60.7	67.9	61.5
Isapres	27.5	5.5	24.9
Ninguno	11.8	26.6	13.6
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4693060	614880	5307940

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°20: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Sistema de Salud Desagregado"

Sist. Salud	FT	ME	Total
Sistema Púb. Grupo A	12.8	32.5	15.1
Sistema Púb. Grupo B	19.6	20.4	19.7
Sistema Púb. Grupo C	10.6	6.1	10.0
Sistema Púb. Grupo D	13.5	6.0	12.6
Sistema Púb. No sabe	1.7	.8	1.6
FF.AA. y del Orden	2.6	2.1	2.6
ISAPRE	27.5	5.5	24.9
Ninguno (Particular)	10.6	25.7	12.3
Otro Sistema	.3	.3	.3
No sabe	1.0	.6	.9
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4693060	614880	5307940

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°21: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Sistema Previsional"

S.Prev Agregado	FT	ME	Total
INP y otras Públ	4.9	4.2	4.8
AFP	59.1	13.1	53.8
Ninguno	24.1	82.6	30.9
Desocupado	12.0		10.6
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4693060	614880	5307940

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°22: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Sistema Previsional Desagregado"

S.Previsional	FT	ME	Total
Serv. de Seguro Social	.8	.9	.8
CANAEMPU	.3	.1	.3
EMPART	.2	.2	.2
INP (No sabe Caja)	1.8	2.1	1.8
AFP	67.1	13.1	60.1
CAPREDENA	2.0	.4	1.8

Otra	.5	.6	.5
No está cotizando	27.2	82.4	34.3
Sin Datos	.2	.2	.2
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4130984	614880	4745864

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°23: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Quintil de Ingreso Autónomo"

Quintil de ingreso autónomo	FT	ME	Total
I	15.0	11.5	14.6
II	19.1	20.2	19.2
III	21.0	24.5	21.4
IV	22.0	26.5	22.5
V	23.0	17.2	22.3
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4630131	614875	5245006

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°24: "Porcentaje de la Fuerza de Trabajo y ME según Pobreza"

Situación de pobreza	FT	ME	Total
Indigente	3.8	2.1	3.6
Pobre no indigente	11.4	10.3	11.3
No pobre	84.7	87.7	85.1
%	100.0	100.0	100.0
Base(n)	4630131	614875	5245006

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

ANEXO N°4

**“MEDIA Y MEDIANA DEL INGRESO DERIVADO DEL TRABAJO, SEGÚN
DISTINTOS FACTORES, PARA LA FUERZA DE TRABAJO Y LOS
MICROEMPRESARIOS”**

TABLA N°1: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Zona Regional"

ZONA	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
I-IV	312821.1	175000	425	212610.7	182600	67
V	257880.7	150000	420	229753.2	182600	74
R.Metr	364870.5	180000	1966	244532.0	182600	290
VI-VII	254403.6	140000	340	257250.1	182600	54
VIII	306572.9	150000	451	195698.6	146080	50
IX-XII	283901.5	145000	450	240105.8	164340	66
Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°2: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Actividad de la Población Económicamente Activa"

ACTIVIDAD	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Comercio	295704.6	157000	730	195298.3	146080	181
Serv	332488.6	180000	2278	261934.6	182600	322
Produc	339023.7	150000	966	224491.1	182600	98

Desocupados	134821.3	50000	79			0
Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°3: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Rama de Actividad Desagregada"

Rama de Actividad	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Activ. No Especif.	485564.6	268666	13	384491.8	73040	1
Agricult. y Silvicult.	305575.3	120000	309			0
Expl. Minas y Canteras	528589.7	365000	78			0
Ind. Manufacturera	331202.4	167500	578	224491.1	182600	98
Electr., Gas y Agua	348704.0	240000	41	486175.7	273900	1
Construcción	268897.0	155000	294	237405.8	182600	90
Comercio/ Rest. Y Hot.	295704.6	157000	730	195298.3	146080	181
Transporte y Comunic.	312103.9	180000	286	336023.0	273900	86
Establ. Financ. Y Seguros	577670.8	250000	384			0
Servicios Comunales y Sc.	275002.1	163333	1259	229203.4	165253	142
Total	327318.8	170000	3973	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°4: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Trabajadores en la empresa"

N° Trabajadores	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Desocupados	134821.3	50000	79			0
Una persona	243157.6	120000	426	214586.2	173470	442
2 a 5 personas	335582.3	146080	652	289474.8	191986	156
6 a 9 personas	311403.9	140000	273	600157.8	639100	3
10 a 49 personas	357966.5	165500	836			0
50 a 199 personas	310968.2	181667	561			0
200 y más personas	374578.4	218333	981			0
No sabe	212349.5	148354	244			0
Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°5: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Antigüedad"

Antigüedad	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
1 año	185263.9	112500	930	184287.0	146080	101
2-4	279351.9	150000	1071	225736.0	182600	144
5-10	360004.0	186086	892	245494.6	182600	116
11-20	418431.9	240000	629	276433.0	219120	113
más de 20	547020.6	294017	434	247546.9	182600	116
No responde	420171.3	190000	17	191545.0	163493	11
Total	327318.8	170000	3973	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°6: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Capacitación"

Capacitación	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
No	291154.5	150000	3174	238598.5	182600	516
Sí	457290.6	282500	704	329493.8	273900	20

Total	321329.0	164340	3878	242011.0	182600	537
--------------	----------	--------	------	----------	--------	-----

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°7: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Horas Trabajadas"

Hrs. Trabajadas	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
0-48	127933.3	65000	123	90043.0	54780	64
49-100	204744.8	100000	226	157128.2	109560	87
101-190	353671.6	200000	910	234584.0	182600	144
191-250	337920.3	172333	2269	292325.8	219120	211
Más 250	332411.7	180000	405	290561.2	219120	85
Total	326767.0	170000	3934	236253.5	182600	592

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°8: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Sexo"

SEXO	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Hombre	384030.5	180000	2491	266975.2	200860	411
Mujer	227123.5	149512	1561	168121.2	112708	190

Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600
--------------	----------	--------	------	----------	--------	-----

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°9: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Edad"

EDAD	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
15-18	92469.7	80000	50	107476.6	91300	6
19-24	140864.3	120000	450	162656.5	143569	35
25-34	258223.7	165500	1176	214013.3	182600	98
35-44	373283.4	184000	1197	254124.9	182600	175
45-54	427906.4	191667	744	266409.3	200860	160
55-64	400659.0	182917	333	233047.8	182600	85
Más 65	398682.4	172500	103	178698.2	127820	42
Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°10: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Estado Civil"

Estado Civil	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)

Soltero/Separado.	221370.3	140000	1422	183548.5	146080	164
Casado/Convive	378849.4	184000	2630	255361.9	182600	436
Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°11: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Estado Civil Desagregado"

Estado Civil	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Casado(a)	406651.2	200000	2189	266739.9	182600	340
Conviviente	240700.5	134010	441	215172.0	182600	96
Anulado(a)	453331.4	325000	11	365466.5	273900	1
Separado legal	290679.9	153333	150	203179.3	146080	28
Separado de hecho	304208.4	140417	120	181713.8	146080	19
Viudo(a)	238227.2	160000	80	173086.4	127820	20
Soltero(a)	198493.7	130000	1062	177807.1	146080	96
Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°12: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Jefatura Hogar"

Relación con JH	FT	ME
-----------------	----	----

	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
No JH	212096.3	140000	1991	180498.8	146080	242
J Hogar	431288.8	200000	2061	273177.6	207686	358
Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°13: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según J.H/Cónyuge"

Relación con JH3 FT			ME			
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
JH	431288.8	200000	2061	273177.6	207686	358
Cónyuge	270694.0	162083	727	181780.1	127820	116
Otros	178439.7	130000	1265	179322.7	146080	126
Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°14: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Educación"

Educación	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
S/ Educ. Formal	119262.6	100000	41	119454.2	91300	10
Básica Incompl.	124082.3	100000	319	176184.0	146080	64
Básica Completa	148284.3	120000	381	197018.1	164340	95
M.Hum. Incompl.	164344.8	121667	555	226418.4	182600	138
M.T. Prof. Incompl.	188662.5	128000	117	244238.9	182600	26
M.Hum. Completa	236237.4	158133	898	295225.2	219120	136
M.Tecn. Completa	223335.2	170000	411	286996.7	219120	53
Tec/Univ Incompl.	407302.8	210000	286	321813.9	237380	27
Tecn. Completa	454211.6	272500	331			0
Univ. Completa	890892.4	508333	559			0
Sin Datos	183685.6	120000	155	172134.7	127820	52
Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°15: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Oficio"

OFICIO	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
FF.AA.	284216.0	284167	29			0
M.Poder Ejecutivo	917832.4	468217	313			0
Profesional/Cientif.	803602.2	466667	490			0

Tecn. / Prof. Nivel Medio	376217.2	300000	381	422843.8	328680	23
Empl. Oficina	220877.6	180000	455	341487.4	219120	5
Vendedores Comercio	164822.1	125000	533	215135.5	169007	134
Agr. y Trab. Calif.	171918.2	120000	134	155259.0	125994	13
Operarios y Artesanos	187995.9	150000	483	233590.6	182600	231
Op. y Montadores	199139.7	160000	370	337700.2	273900	88
Tr. No Calificados	116267.3	100000	779	142826.6	113484	105
Sin Respuesta	228678.0	197500	6	489965.9	146080	1
Total	327318.8	170000	3973	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°16: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Sistema de salud"

Sistema de Salud	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Fonasa	182110.0	130000	2440	209125.2	164340	408
Isapres	604964.6	324606	1230	375061.3	273900	32
Ninguno	320720.1	141250	382	275304.2	219120	160
Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°17: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Sistema de salud desagregado"

S. Salud Desagr.	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
S. Público Grupo A	113528.5	90000	393	163041.3	146080	195
S. Público Grupo B	157842.0	110000	822	236932.4	182600	122
S. Público Grupo C	171584.2	132000	456	247504.5	182600	36
S. Público Grupo D	245162.6	180000	587	292247.3	237380	36
S. Público. NS Gr.	196924.5	134010	69	238095.6	193620	5
FF.AA. y del Orden	303475.9	251667	113	287018.7	182600	13
ISAPRE	604964.6	324606	1230	375061.3	273900	32
Ninguno/Particular	310208.1	140000	334	276630.0	219120	154
Otro Sistema	841726.6	220946	12	281667.9	273900	2
No sabe	239769.1	120000	36	216111.5	188686	4
Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°18: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Sistema Previsional"

S. Previsional	FT	ME
----------------	----	----

S.Prev Agregado	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
INP y otras Públ	321067.0	205500	224	261810.3	191730	26
AFP	352272.6	182600	2736	361223.8	273900	80
Ninguno	261331.8	120000	1013	214050.4	164340	494
Desocupado	134821.3	50000	79			0
Total	323570.9	164340	4052	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°19: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Sistema Previsional Desagregado"

S. Prev. Desagr.	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
S. de Seguro Social	202758.1	123000	32	222739.0	182600	5
CANAEMPU	310169.9	214167	13	271768.0	365200	1
EMPART	336942.5	200000	9	633300.3	292160	1
INP	238166.3	160000	70	254230.7	209990	13
AFP	352272.6	182600	2736	361223.8	273900	80
CAPREDENA	332093.3	290000	80	276430.6	182600	2
Otra	771870.5	284583	19	204805.1	182600	4
No está cotizando	261530.2	120000	1007	214257.2	164340	493
Sin Datos	231557.0	140000	7	139172.0	109560	1
Total	327318.8	170000	3973	235748.4	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°20: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Quintil de Ingreso Autónomo"

Quintil Aut.	Ingreso FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)

	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
I	86893.7	90000	450	79095.3	73040	64
II	124549.6	120000	734	132831.4	127820	122
III	166372.2	146333	859	185672.2	182600	149
IV	234743.1	200000	932	257728.4	219120	161
V	795613.8	469166	1017	490133.5	365200	104
Total	326048.9	164753	3992	235749.9	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°21: "Ingreso del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Pobreza"

Pobreza	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Indigente	51172.4	45650	82	52732.9	54780	11
Pobre no indigente	97189.7	100000	388	94549.2	91300	59
No pobre	357612.4	183750	3522	255153.3	182600	530
Total	326048.9	164753	3992	235749.9	182600	600

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

ANEXO N°5

“MEDIA Y MEDIANA DEL VALOR HORA DEL TRABAJO, SEGÚN DISTINTOS FACTORES, PARA LA FUERZA DE TRABAJO Y LOS MICROEMPRESARIOS”

TABLA N°1: "Valor Hora del Trabajo (ythra)²⁵ por Fuerza de Trabajo y ME según Zona Regional"

Zona Regional	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
I-IV	1298.8	763.9	487822	811.0	600.0	68232
V	1148.8	719.7	481314	970.5	625.0	71326
R.M	1464.2	833.3	2162404	874.2	650.0	275914
VI-VII	1045.4	625.0	393943	799.3	555.6	52838
VIII	1277.6	681.8	496276	744.3	500.0	48547
IX-XII	1182.4	639.5	510661	923.8	500.0	66874
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°2: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Trabajadores en la empresa"

N° Trabajadores	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Una persona	890.4	595.2	842902	839.8	625.0	428560
2 a 5 personas	1071.6	600.0	839558	921.7	625.0	152446

²⁵ Valor Hora del Trabajo (ythra): YTHRA= Ingreso de la Ocupación Principal / Horas Trabajadas para Obtener dicho Ingreso.

6 a 9 personas	1279.3	681.8	273900	2015.0	1750.0	2725
10 a 49 personas	1485.8	807.3	832192			
50 a 199 personas	1481.5	878.0	556156			
200 y más personas	1764.6	1041.7	951572			
No sabe	1110.8	650.0	236140			
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°3: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Rama de Actividad"

ACTIVIDAD	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Comercio	1012.3	625.0	926534	681.4	500.0	174747
Servicios	1462.5	833.3	2542715	980.5	669.6	312969
Productivo	1266.0	681.8	1063171	833.2	625.0	96015
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°4: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME según Rama de Actividad Desagrupada"

Rama de Actividad	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Activ. No Especif.	1912.4	1250.0	12454	753.7	416.7	1278
Agricult. y Silvicult.	953.5	520.8	319835			
Expl. Minas y Canteras	2516.0	1770.8	75448			
Ind. Manufacturera	1274.4	779.2	667888	833.2	625.0	96015
Electr., Gas y Agua	1692.4	1136.4	42513	2830.3	1875.0	1361
Construcción	1051.6	694.4	390547	816.5	625.0	89359
Comercio/ Rest. Y Hot.	1012.3	625.0	926534	681.4	500.0	174747
Transporte y Comunic.	1267.8	781.3	364337	1088.6	781.3	83050
Establ. Financ. Y Seguros	2289.5	1250.0	366899			
Servicios Comunales y Sc.	1398.5	833.3	1365965	1005.3	669.6	137921
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°5: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Antigüedad"

Antigüedad	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
1 año	823.9	546.9	1094546	753.7	545.5	103198
2-4	1257.1	735.3	1190284	867.9	625.0	138836
5-10	1467.4	833.3	982461	850.8	625.0	112868

11-20	1597.3	1000.0	717744	972.5	650.0	109882
más de 20	1879.3	1041.7	527037	891.1	625.0	111896
No responde	1266.8	625.0	20348	715.7	625.0	7051
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°6: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Capacitación últimos 12 meses"

Capacitación 12 M.	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
No	1182.5	694.4	3600794	865.8	625.0	502210
Sí	2075.9	1406.3	700150	1309.9	892.9	19934
Total	1328.0	777.8	4300944	882.8	625.0	522144

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°7: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Horas Trabajadas"

Hrs. Trabajadas FT			ME			
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
0-48	2567.0	1444.4	183084	1786.1	1250.0	62124
49-100	1548.4	952.4	298501	1072.5	750.0	82920
101-190	1648.6	1000.0	1004599	836.8	633.3	139425
191-250	1283.2	781.3	2380816	741.0	625.0	199405
Más 250	759.7	486.1	472626	504.4	386.9	82464
Total	1383.2	781.3	4339626	893.3	625.0	566338

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°8: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Ingreso del Trabajo Agregado"

Ingreso Trabajo FT			ME			
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Hasta \$150 mil	601.1	520.8	2011510	599.3	400.0	244938
151-300 mil	1075.6	937.5	1306066	780.1	625.0	189266

Más de \$300 mil	3216.8	2187.5	1053378	1564.1	1136.4	135209
Total	1373.3	781.3	4370954	888.5	625.0	569413

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°9: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Sexo"

SEXO	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Hombre	1458.3	781.3	2792027	900.3	625.0	400516
Mujer	1109.5	694.4	1740393	793.2	541.7	183215
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°10: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Edad"

EDAD	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
15-18	573.6	442.7	60992	954.2	590.3	5977
19-24	772.4	625.0	489790	863.2	600.0	34280
25-34	1152.0	781.3	1246990	768.7	600.0	96508
35-44	1514.9	833.3	1325756	879.5	625.0	171958
45-54	1559.3	833.3	869523	942.3	666.7	155128
55-64	1525.7	781.3	399090	872.2	625.0	79872

Más 65	1279.9	625.0	140279	733.8	500.0	40008
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°11: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Estado Civil"

Estado Civil	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Soltero/Separado....	1039.7	648.1	1554600	768.0	535.7	159552
Casado/Conviviente	1473.0	833.3	2977820	903.8	625.0	424179
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°12: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Estado Civil Desagregado"

Estado Civil Desagr.	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Casado(a)	1571.7	885.4	2447480	935.8	666.7	329563
Conviviente	1017.4	625.0	530340	792.4	583.3	94616

Anulado(a)	2267.4	1400.0	11556	1134.5	1250.0	1067
Separado legal	1185.6	721.2	171455	836.8	625.0	26998
Separado de hecho	1283.2	677.1	138506	739.6	593.8	19811
Viudo(a)	1055.6	645.2	96431	742.9	500.0	19082
Soltero(a)	974.1	625.0	1136652	754.9	500.0	92594
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°13: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Jefatura del Hogar"

Jefatura Hogar	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
No JH	1029.7	666.7	2220415	801.5	568.2	233703
J Hogar	1607.3	852.3	2312005	910.2	625.0	350028
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°14: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Relación J.H/Cónyuge"

Relación con JH	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
JH	1607.3	852.3	2312005	910.2	625.0	350028
Cónyuge	1248.4	781.3	845547	850.2	600.0	112422
Otros	895.2	625.0	1374868	756.4	540.5	121281
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°15: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Educación"

Educación	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
S/ Educ. Formal	583.7	500.0	49628	552.9	416.7	10327
Básica Incompl.	598.6	500.0	377547	627.7	468.8	62833
Básica Completa	683.0	535.7	471827	785.8	555.6	91548
M.Hum. Incompl.	784.8	615.4	684451	820.9	625.0	136131
M.T. Prof. Incompl.	957.3	666.7	142108	991.6	666.7	23353
M.Hum. Completa	1040.0	757.6	1012393	1023.8	750.0	130585
M.Tecn. Completa	1056.9	800.0	453908	987.2	666.7	52402
Tec/Univ Incompl.	1698.1	1041.7	297623	1186.7	833.3	26034
Tecn. Completa	1921.0	1250.0	319175			
Univ. Completa	3757.8	2500.0	517160			
Sin Datos	762.7	520.8	206600	744.5	500.0	50518
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°16: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Oficio"

OFICIO	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
FF.AA.	1392.8	1230.8	24789			
M.Poder Ejecutivo	2663.7	1250.0	293719			
Profesional/Cientif.	3601.8	2424.2	457335			
Tecn. / Prof. Nivel Medio	1910.7	1500.0	385567	1587.8	1000.0	22177
Empl. Oficina	1161.5	937.5	449471	1120.4	666.7	4947
Vendedores Comercio	792.5	603.4	696166	790.9	535.7	128898
Agr. y Trab. Calif.	692.0	520.8	149554	842.5	625.0	12824
Operarios y Artesanos	880.4	669.6	723136	846.2	625.0	227532
Op. y Montadores	940.1	750.0	449726	1078.0	806.5	84894
Tr. No Calificados	622.3	520.8	895817	665.1	500.0	101468
Sin Respuesta	1051.0	789.5	7140	882.9	500.0	991
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°17: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Sistema de Salud"

Sistema de Salud	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Fonasa	836.0	625.0	2806495	797.8	583.3	397671
Isapres	2552.8	1593.8	1192257	1305.0	1000.0	31663
Ninguno	1148.1	625.0	533668	954.2	666.7	154397
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°18: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Sistema de Salud Desagregado"

S. Salud Desagr.	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
S. Público Grupo A	596.9	468.8	580636	679.5	500.0	191691
S. Público Grupo B	716.2	531.3	939397	826.4	600.0	119912
S. Público Grupo C	804.6	625.0	489230	848.6	625.0	35540
S. Público Grupo D	1141.5	868.1	612043	1112.6	781.3	34902
S. Público. NS Gr.	905.2	625.0	68045	1015.7	625.0	4777
FF.AA. y del Orden	1476.9	1071.4	117144	1298.7	833.3	10849
ISAPRE	2552.8	1593.8	1192257	1305.0	1000.0	31663
Ninguno/Particular	1061.7	625.0	481708	957.8	666.7	149235

Otro Sistema	4127.8	1166.7	15178	1035.1	781.3	2117
No sabe	1050.8	625.0	36782	722.7	705.9	3045
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°19: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Previsión"

S. Previsional	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
INP y otras Públ	1394.4	892.9	241695	793.6	625.0	24748
AFP	1536.8	885.4	2728488	1135.7	833.3	77602
Ninguno	942.4	535.7	1562237	827.1	595.2	481381
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°20: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Sistema Previsional Desagregado"

S. Desagr.	Prev. FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)

S. de Seguro Social	864.3	611.1	36007	728.0	625.0	4559
CANAEMPU	1315.9	1000.0	13319	732.2	833.3	598
EMPART	1381.3	852.3	10253	1333.6	833.3	1210
INP	1059.9	694.4	83930	769.1	670.4	12862
AFP	1536.8	885.4	2728488	1135.7	833.3	77602
CAPREDENA	1590.2	1250.0	76240	826.6	833.3	2189
Otra	2917.0	1041.7	21946	771.5	416.7	3330
No está cotizando	942.9	535.7	1556195	828.3	595.2	480373
Sin Datos	815.8	520.8	6042	272.7	258.6	1008
Total	1324.3	758.9	4532420	866.7	625.0	583731

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°21: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Quintil de Ingreso Autónomo"

Quintil Ingreso Aut.	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
I	468.4	432.7	528023	495.2	333.3	69789
II	644.3	549.5	845934	610.2	468.8	120606
III	824.0	669.6	983063	719.6	541.7	141771
IV	1126.2	892.9	1065583	956.4	757.6	151214

V	3009.1	2000.0	1051125	1506.1	1111.1	100346
Total	1333.4	770.8	4473728	866.7	625.0	583726

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

TABLA N°22: "Valor Hora del Trabajo por Fuerza de Trabajo y ME Según Pobreza"

Pobreza	FT			ME		
	Mean	Median	N (miles)	Mean	Median	N(miles)
Indigente	354.3	266.7	97965	432.4	218.8	12658
Pobre no indigente	500.9	468.8	453527	514.2	375.0	61922
No pobre	1454.1	833.3	3922236	920.4	666.7	509146
Total	1333.4	770.8	4473728	866.7	625.0	583726

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta CASEN 2000.

ANEXO N°6

“RESULTADOS ANALISIS DE REGRESION MULTIPLE
INGRESO DEL TRABAJO POR RAMA DE ACTIVIDAD”

RESULTADOS ANALISIS REGRESION MULTIPLE

YTRABAJ =f(años Educ., Sexo, J. Hogar, E.Civil, Antigüedad y Tipo de ME)

a Dependent Variable: YTRABAJ

b Weighted Least Squares Regression - Weighted by EXPR

Coefficients

Total	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
R² = 17.8%	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-150072.257	1410.022		-106.433	.000
AEDUC	17899.104	100.762	.209	177.638	.000
Sex0	64866.373	630.355	.139	102.904	.000
n° años antig. de la empresa	-385.930	25.029	-.018	-15.419	.000
ParJH0	79522.158	611.771	.178	129.987	.000
ECiv0:	63337.150	624.203	.120	101.469	.000
Tipo ME (N° Trabajadores)	73418.419	598.836	.143	122.602	.000

Comercio	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
R² = 8.1%					

	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	7254.505	2074.318		3.497	.000
AEDUC	8925.425	148.648	.134	60.044	.000
Sex0	28030.649	917.817	.073	30.541	.000
n° años antig. de la empresa	-697.459	43.793	-.037	-15.926	.000
ParJH0	56985.106	920.190	.149	61.928	.000
ECiv0:	61415.956	931.985	.151	65.898	.000
Tipo ME (N° Trabajadores)	24849.628	908.929	.062	27.339	.000

Servicio	Unstandardized Coefficients	Std. Error	Standardized Coefficients	t	Sig.
R² = 19.8%					
Servi	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-258786.819	2153.222		-120.186	.000
AEDUC	24427.949	150.424	.265	162.393	.000
Sex0	31259.876	1052.519	.054	29.700	.000
n° años antig. de la empresa	808.633	37.918	.034	21.326	.000
ParJH0	80212.676	953.842	.163	84.094	.000
ECiv0:	68480.494	987.784	.114	69.327	.000
Tipo ME (N° Trabajadores)	136241.433	955.896	.226	142.527	.000

Productivo	Unstandardized Coefficients	Std. Error	Standardized Coefficients	t	Sig.
R² =25.1%					
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-157091.824	3321.673		-47.293	.000
AEDUC	14974.264	254.739	.165	58.783	.000
Sex0	108416.644	1445.471	.274	75.004	.000
n° años antig. de la empresa	1283.976	50.266	.072	25.544	.000
ParJH0	78770.403	1432.430	.198	54.991	.000
ECiv0:	36990.323	1389.465	.076	26.622	.000
Tipo ME (N° Trabajadores)	61983.411	1238.024	.140	50.066	.000

ANEXO N°7

**“RESULTADOS ANALISIS DE VARIANZA MULTIPLE,
DATOS AJUSTADOS POR DIFERENCIAS DE GENERO”**

MODELO ANALISIS MULTIPLE DE VARIANZA

Var.Dependiente: Ingreso Proveniente del Trabajo del mes pasado
(YTRABAJ)

Var.Independientes: **Posición Familiar:** Combinación de Sexo, Relación con Jefe Hogar y Estado Civil.

Tipo ME: TCP o Empleado.

Rama Actividad: Comercio, Servicio y Productiva.

Ponderación por Factor Expansión Regional.

Valores promedios no ajustados (valores originales)

Pos.Famil	Activ	Tipo Me	Mean	N
H JHombre	Comercio	TCP	271,757	36,254
		2 o más Trabaj	270,419	17,608
		Total	271,287	53,862
	Serv	TCP	335,292	136,740
		2 o más Trabaj	461,461	39,781
		Total	351,083	176,521
	Produc	TCP	311,783	28,551

		2 o más Trabaj	372,802	14,689
		Total	331,897	43,240
	Total	TCP	326,159	201,545
		2 o más Trabaj	391,668	72,078
		Total	338,010	273,623
Hombre Otro	Comercio	TCP	183,982	20,296
		2 o más Trabaj	126,581	9,118
		Total	168,123	29,414
	Serv	TCP	219,254	47,285
		2 o más Trabaj	220,665	17,652
		Total	219,642	64,937
	Produc	TCP	228,784	7,121
		2 o más Trabaj	182,310	3,594
		Total	210,501	10,715
	Total	TCP	209,168	74,702
		2 o más Trabaj	188,192	30,364
		Total	203,164	105,066

Mujer JH	Comercio	TCP	122,664	14,500
		2 o más Trabaj	390,346	5,663
		Total	217,743	20,163
	Serv	TCP	223,317	15,591
		2 o más Trabaj	278,162	870

		Total	226,374	16,461	
	Produc	TCP	158,587	9,104	
		2 o más Trabaj	166,161	1,505	
		Total	159,376	10,609	
	Total	TCP	171,315	39,195	
		2 o más Trabaj	352,551	8,038	
		Total	207,140	47,233	
Mujer Cónyuge	Comercio	TCP	186,723	24,014	
		2 o más Trabaj	201,505	15,615	
		Total	192,748	39,629	
	Serv	TCP	131,507	25,440	
		2 o más Trabaj	335,621	4,870	
		Total	154,868	30,310	
	Produc	TCP	91,034	15,045	
		2 o más Trabaj	228,588	6,302	
		Total	124,057	21,347	
	Total	TCP	137,193	64,499	
		2 o más Trabaj	229,236	26,787	
		Total	161,026	91,286	
	Mujer Otra	Comercio	TCP	126,750	11,264
			2 o más Trabaj	148,110	5,044
			Total	134,257	16,308
Serv		TCP	130,920	8,379	
		2 o más Trabaj	235,107	1,302	

		Total	139,925	9,681
	Produc	TCP	155,686	3,927
		2 o más Trabaj	207,269	1,264
		Total	169,665	5,191
	Total	TCP	132,611	23,570
		2 o más Trabaj	165,514	7,610
		Total	141,293	31,180

Total	Comercio	TCP	199,335	106,328
		2 o más Trabaj	232,491	53,048
		Total	211,089	159,376
	Serv	TCP	290,333	233,435
		2 o más Trabaj	379,570	64,475
		Total	302,970	297,910
	Produc	TCP	206,611	63,748
		2 o más Trabaj	297,190	27,354
		Total	232,044	91,102
	Total	TCP	260,510	403,511
		2 o más Trabaj	304,378	144,877
		Total	269,912	548,388

a Weighted Least Squares Regression - Weighted by EXPR

Tests of Between-Subjects Effects

Dependent Variable: **YTRABAJ**

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Eta Squared
Corrected Model	1.401E+18	23	6.E+16	7118.8	0	0.230
Intercept	3.639E+15	1	4.E+15	425.3	0	0.001
AEDUC	2.691E+17	1	3.E+17	31446.2	0	0.054
EDAD	1.530E+15	1	2.E+15	178.8	0	0.000
PFAM5	2.959E+17	4	7.E+16	8645.4	0	0.059
RAMA2	4.390E+16	2	2.E+16	2565.6	0	0.009
TIPO	6.700E+16	1	7.E+16	7831.1	0	0.014
RAMA2 * TIPO	4.014E+16	2	2.E+16	2345.5	0	0.008
PFAM5 * RAMA2	3.766E+16	8	5.E+15	550.2	0	0.008
PFAM5 * TIPO	8.311E+16	4	2.E+16	2428.4	0	0.017
Error	4.692E+18	548364	9.E+12			
Total	1.574E+19	548388				
Corrected Total	6.093E+18	548387				
a	R Squared = .230 (Adjusted R Squared = .230)					
b	Weighted Least Squares Regression - Weighted by EXPR					

◆ **El modelo explica un 23% de la varianza del Ingreso Trabajo.**

◆ La Educación del ME y la Posición Familiar resultan las variables más relevantes en la explicación del cambio del Ingreso del ME.

Parameter Estimates

Dependent Variable: YTRABAJ

	B	Std. Error	t	Sig.	Eta Squared
Parameter					
Intercept	-9,472	4375	-2.17	0.0	0.0000
AEDUC	18,207	103	177.33	0.0	0.0542
EDAD	348	26	13.37	0.0	0.0003
[PFAM5=1]	176,858	4181	42.30	0.0	0.0033
[PFAM5=2]	-30,262	4655	-6.50	0.0	0.0001
[PFAM5=3]	161,425	4997	32.30	0.0	0.0019
[PFAM5=4]	-7,033	4289	-1.64	0.1	0.0000
[PFAM5=5]	0
[RAMA2=1]	-42,322	3951	-10.71	0.0	0.0002
[RAMA2=2]	62,444	4375	14.27	0.0	0.0004
[RAMA2=3]	0
[TIPO=1]	-53,640	3368	-15.93	0.0	0.0005
[TIPO=2]	0
[RAMA2=1] * [TIPO=1]	29,125	1860	15.66	0.0	0.0004
[RAMA2=1] * [TIPO=2]	0
[RAMA2=2] * [TIPO=1]	-76,090	1794	-42.41	0.0	0.0033
[RAMA2=2] * [TIPO=2]	0
[RAMA2=3] * [TIPO=1]	0

[RAMA2=3] * [TIPO=2]	0
[PFAM5=1] * [RAMA2=1]	-42,426	3954	-10.73	0.0	0.0002
[PFAM5=1] * [RAMA2=2]	14,858	4262	3.49	0.0	0.0000
[PFAM5=1] * [RAMA2=3]	0
[PFAM5=2] * [RAMA2=1]	3,481	4507	0.77	0.4	0.0000
[PFAM5=2] * [RAMA2=2]	15,421	4774	3.23	0.0	0.0000
[PFAM5=2] * [RAMA2=3]	0
[PFAM5=3] * [RAMA2=1]	53,357	4504	11.85	0.0	0.0003
[PFAM5=3] * [RAMA2=2]	88,741	4869	18.22	0.0	0.0006
[PFAM5=3] * [RAMA2=3]	0
[PFAM5=4] * [RAMA2=1]	80,880	4025	20.10	0.0	0.0007
[PFAM5=4] * [RAMA2=2]	66,497	4404	15.10	0.0	0.0004
[PFAM5=4] * [RAMA2=3]	0
[PFAM5=5] * [RAMA2=1]	0
[PFAM5=5] * [RAMA2=2]	0
[PFAM5=5] * [RAMA2=3]	0

[PFAM5=1] * [TIPO=1]	5,545	3252	1.71	0.1	0.0000
[PFAM5=1] * [TIPO=2]	0
[PFAM5=2] * [TIPO=1]	113,076	3453	32.74	0.0	0.0020
[PFAM5=2] * [TIPO=2]	0
[PFAM5=3] * [TIPO=1]	-170,792	3958	-43.15	0.0	0.0034
[PFAM5=3] * [TIPO=2]	0
[PFAM5=4] * [TIPO=1]	-25,238	3369	-7.49	0.0	0.0001
[PFAM5=4] * [TIPO=2]	0
[PFAM5=5] * [TIPO=1]	0
[PFAM5=5] * [TIPO=2]	0
A	This parameter is set to zero because it is redundant.				

Medias Ajustadas del Ingreso Trabajo

Evaluated at covariates appeared in the model:

Años de Educación (AEDUC) = 10,35

Edad = 43,78

Pos.Familiar	Media No ajustada	Media Ajustada por el modelo	Diferencia
Hombre JH	338,010	336,739	-1,271
Hombre Otro	203,164	198,874	-4,290
Mujer JH	207,140	289,693	82,553
Mujer Cónyuge	161,026	195,771	34,745
Mujer Otra	141,293	166,298	25,005
Activ			
Comercio	211,089	211,174	85
Serv	302,970	281,377	-21,593
Produc	232,044	219,874	-13,044
Tipo ME			
TCP	260,510	195,087	-65,423
2 o más Trabaj	304,378	279,863	-24,515

	Mean	Std. Error	95% Confidence Interval	
			Lower Bound	Upper Bound
Media Total Ajustada	237,475	520	236,457	238,493
Media No ajustada	269,912			

GENERACIÓN VARIABLE POSICIÓN FAMILIAR

A objeto resolver las dificultades generadas por los distintos roles que desempeña la mujer ME de acuerdo a su relación con el Jefe Hogar y su Estado Civil – situación descrita en tabla siguiente -, se precisó construir una variable que diese cuenta de la combinación de Sexo, E.Civil y Relación con el J.Hogar y que simplificase el análisis y lo dotara de significado.

La primera tabla muestra el cruce de las tres variables antes referidas. La segunda tabla muestra el resultado de la variable generada “Posición Familiar”.

Jefatura Hogar * E.Civil * Sexo Crosstabulation

			ECiv0:		Total
Sexo			Soltero /Separado...	Casado /Convive	
Hombre	ParJH	JH	6.2%	66.8%	73.0%
		Cónyuge		3.8%	3.8%
		Otros	16.8%	6.3%	23.2%
	Total		23.1%	76.9%	100.0%
Mujer	ParJH	JH	24.4%	5.1%	29.5%
		Cónyuge		53.0%	53.0%

	Otros	13.3%	4.3%	17.5%
	Total	37.7%	62.3%	100.0%

“Posición Familiar”

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Hombre JH (92% casado)	306343	49.8	49.8	49.8
Hombre Otros (57% solt/sep.)	113198	18.4	18.4	68.2
Mujer JH (83% sep/viudas)	57671	9.4	9.4	77.6
Mujer Cónyuge	103461	16.8	16.8	94.4
Mujer Otra(77% soltera)	34207	5.6	5.6	100.0
Total	614880	100.0	100.0	