



UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA
FACULTAD DE INGENIERÍA, CIENCIAS Y ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA

**“ANÁLISIS Y CARACTERIZACIÓN DE LOS USUARIOS DEL PROGRAMA
FOMENTO PRODUCTIVO DE LA MUNICIPALIDAD DE TEMUCO: UN APOORTE
PARA LA SELECCIÓN DE PROYECTOS QUE POSTULAN AL FONDO DE
FINANCIAMIENTO PARA MICROEMPRESARIOS”.**

MICHELLE STEPHANIE MIERES BREVIS

2011



UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA
FACULTAD DE INGENIERÍA, CIENCIAS Y ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA

**“ANÁLISIS Y CARACTERIZACIÓN DE LOS USUARIOS DEL PROGRAMA
FOMENTO PRODUCTIVO DE LA MUNICIPALIDAD DE TEMUCO: UN APORTE
PARA LA SELECCIÓN DE PROYECTOS QUE POSTULAN AL FONDO DE
FINANCIAMIENTO PARA MICROEMPRESARIOS”.**

**TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO
DE INGENIERO COMERCIAL**

Profesor Guía: YORKA ELIZABETH URIBE DÍAZ

MICHELLE STEPHANIE MIERES BREVIS

2011

**“ANÁLISIS Y CARACTERIZACIÓN DE LOS USUARIOS DEL PROGRAMA
FOMENTO PRODUCTIVO DE LA MUNICIPALIDAD DE TEMUCO: UN APORTE
PARA LA SELECCIÓN DE PROYECTOS QUE POSTULAN AL FONDO DE
FINANCIAMIENTO PARA MICROEMPRESARIOS”.**

MICHELLE STEPHANIE MIERES BREVIS

VIOLETA CANTERO MANCILLA

GUILLERMO GODOY IBAÑEZ

YORKA URIBE DÍAZ

YORKA ELIZABETH URIBE DÍAZ

Profesor Guía

VIOLETA CANTERO MANCILLA

Profesor Examinador 1

GUILLERMO GODOY IBAÑEZ

Profesor Examinador 2

Nota trabajo escrito : :

Nota examen : :

Nota final : :

Este trabajo de título y todos los esfuerzos realizados a lo largo de mi carrera van dedicados a mi familia. Mis padres, Luis Mieres y Lidia Brevis y mi hermana Natalie Mieres.

“GRACIAS POR SER MI GRAN MOTIVACIÓN”.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi familia por el apoyo incondicional y por la fuerza que siempre me han dado, en cada momento de la vida y de mi carrera.

Quiero dar Gracias a la Señora Yorika Uribe por el asesoramiento indiscutible en todo el proceso de este trabajo y deseo reconocer la buena voluntad y el apoyo de los Funcionarios del Programa Fomento Productivo, quienes colaboraron con información relevante para esta tesis.

Finalmente Gracias a Dios por las oportunidades que me ha dado y por poner a estas personas en mi camino.

RESUMEN

El presente trabajo tiene por objetivo analizar y caracterizar a los Microempresarios usuarios del Programa Fomento Productivo de la comuna de Temuco y proponer sugerencias a la metodología de selección de Proyectos que Postulen al Fondo de Financiamiento Micro-empresarial, desarrollado por este Programa.

Para cumplir con este objetivo, se realizan distintos análisis de tipo cuantitativo y cualitativo de las principales variables que permiten caracterizar a estos Microempresarios. Además se estudian las actuales Bases y Formulario de postulación del fondo concursable, el cual se denomina: “Programa de Financiamiento para Microempresarios de la comuna de Temuco”. Los beneficios otorgados en esta instancia, se distribuyen en forma de maquinaria, equipo y herramientas.

Se encuentran varias falencias en el actual sistema de selección de los Proyectos de Inversión, ya que en general la metodología y los criterios de evaluación, no están acordes con la realidad de los Microempresarios usuarios del Programa Fomento Productivo de Temuco. A través de la caracterización realizada, se pudo comprobar que estos empresarios, son mayormente mujeres, con pocos años de experiencia, que se desempeñan en el sector informal de la Economía, que en su mayoría no acceden a capacitaciones y que desarrollan actividades del sector comercial, principalmente.

Se proponen modificaciones a las actuales bases del concurso de inversión para Microempresarios, partiendo por el objetivo, ya que este se considera débil. Además se sugiere crear dos fondos de 8,5 millones cada uno, separando a los participantes con negocios Formales de los Informales. De esta manera, el fondo dedicado a los Microempresarios Informales, tendrá como finalidad apoyarlos en el proceso de legalización de sus negocios y así acercarlos a las mayores oportunidades de crecimiento.

Para ambos fondos, se propone hacer la evaluación en dos etapas. En la primera de ellas, evaluar los proyectos presentados bajo 5 criterios: *Calidad y Pertinencia Técnica; Innovación Comercial o Productiva; Asesoría y Experiencia*. Además, para los proyectos de Microempresas Formales, se agrega la variable *Agrupaciones*, para fomentar la asociatividad entre Microempresarios.

Luego en una segunda etapa, se plantea evaluar bajo 5 criterios más, utilizando una adaptación a la herramienta llamada SCORING (*Muñoz, 1998*), que valora el potencial de éxito empresarial de los individuos. Estas variables son: *Situación Familiar; Educación Formal; Contacto con Experiencias empresariales; Motivación y Percepción de Oportunidad y Experiencia Laboral*.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPITULO 1	INTRODUCCIÓN	1
1.1	OBJETIVOS	4
CAPITULO 2	MARCO TEÓRICO	6
2.1	EMPRESAS EN CHILE	6
2.2	LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	10
2.3	EMPRENDIMIENTO	16
2.4	FONDOS CONCURSABLES Y APOYO ESTATAL A LA MICROEMPRESA	20
2.5	VARIABLES QUE INCIDEN EN EL POTENCIAL EMPRESARIAL	25
2.6	SITUACIÓN MICROEMPRESARIAL EN LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA	29
2.7	MUNICIPALIDAD DE TEMUCO	32
CAPITULO 3	ANÁLISIS DE LA BASE DE DATOS	38
3.1	CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS MICROEMPRESARIOS DE TEMUCO, ANÁLISIS CUANTITATIVO.	40
3.2	CARACTERÍSTICAS ORGANIZACIONALES DE LOS MICROEMPRESARIOS DE TEMUCO, ANÁLISIS CUANTITATIVO.	43
3.3	CARACTERÍSTICAS RELATIVAS A LA ACTIVIDAD DE LOS MICROEMPRESARIOS, ANÁLISIS CUANTITATIVO.	46
3.4	CARACTERIZACIÓN DE LOS MICROEMPRESARIOS DE TEMUCO EN BASE A LA UTILIDAD PROMEDIO.	51
3.5	ANÁLISIS CUALITATIVO DE LOS MICROEMPRESARIO DE TEMUCO	55
CAPITULO 4	CONTRIBUCIONES AL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO MICROEMPRESARIAL	59
4.1	PRESENTACIÓN DE PROBLEMAS Y PROPUESTAS AL FONDO DE FINANCIAMIENTO PARA MICROEMPRESARIOS DE TEMUCO	60
CAPITULO 5	CONCLUSIONES	76
	REFERENCIAS	82
	ANEXOS	84
	GLOSARIO	113

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1-1 Distribución por tamaño de las empresas formales en Chile entre 1999 y 2009	8
Tabla 2.1-2 Ventas Anuales Promedio por tamaño de Empresas Formales (Miles de Millones de pesos del año 2008)	9
Tabla 2.2-1 Distribución sectorial de la MIPE, año 2008.	11
Tabla 2.4-1 CORFO, Oferta Institucional 2011	23
Tabla 2.4-2 SERCOTEC, Oferta Institucional 2011	24
Tabla 2.4-3 INDAP, Oferta Institucional 2011	24
Tabla 2.5-1 Variables de medición de Éxito empresarial y Frecuencia de su uso	28
Tabla 2.6-1 Resumen situación Región de la Araucanía por tamaño de Empresa	31
Tabla 2.6-2 Encuesta Casen 2009, ocupados según sexo y tamaño de empresa	31
Tabla 3.1-1 Participación ME según sexo.	40
Tabla 3.1-2 ME de Temuco que son o no Jefes de Hogar	42
Tabla 3.1-3 ME favorecidos con Programas Sociales	42
Tabla 3.2-1 Posesión de Infraestructura para desarrollo de Actividades	45
Tabla 3.3-1 Tipos de Capacitaciones recibidas por los ME de Temuco	50
Tabla 3.3-2 Años de Experiencia en el rubro, ME de Temuco	50
Tabla 3.4-1 ME de Temuco por rangos de Utilidad Promedio Mensual	52
Tabla 3.4-2 Experiencia en el Rubro, separados por Grupo 1 y 2	53
Tabla 4.1-1 Costos de Formalización de una Empresa en Chile	63
Tabla 4.1-2 Propuesta tabla de Criterios de Evaluación de Proyectos de Microempresas Formales	69
Tabla 4.1-3 Propuesta tabla de Criterios de Evaluación de Proyectos de Microempresas Informales	69
Tabla 4.1-4 Ejemplo de Evaluación ME Formal bajo el criterio de Calidad y Pertinencia Técnica	72
Tabla 4.1-5 Ejemplo evaluación SCORING bajo la variable Situación Familiar	73

INDICE DE FIGURAS Y GRÁFICOS

Figura 2.4-1 <i>Red de Fomento Productivo</i> _____	22
Gráfico 2.1-1 <i>Distribución de las Ventas por tamaño de Empresa, año 2009 (MM de pesos al año 2009)</i> _____	9
Gráfico 2.2-1 <i>Participación sectorial de la MIPE en las Ventas Totales del país y su contribución regional, año 2008.</i> _____	12
Gráfico 3.1-1 <i>ME pertenecientes y no pertenecientes a una Etnia</i> _____	41
Gráfico 3.1-2 <i>Distribución Microempresarios pertenecientes a Programas Sociales</i> _____	43
Gráfico 3.2-1 <i>Estado de Iniciación de Actividades y Patente Municipal, Microempresarios de Temuco.</i> _____	44
Gráfico 3.2-2 <i>Estado de Patente Municipal de Microempresarios de Temuco con Iniciación de Actividades</i> _____	45
Gráfico 3.2-3 <i>Estado de Propiedad de ME que poseen Infraestructura en Temuco.</i> _____	46
Gráfico 3.3-1 <i>Clasificación ME de Temuco, por Sector Económico al que pertenecen</i> _____	47
Gráfico 3.3-2 <i>Participación sexo Femenino</i> Gráfico 3.3-3 <i>Participación sexo Masculino</i> _____	48
Gráfico 3.3-4 <i>Porcentaje de Microempresarios que han recibido algún tipo de capacitación</i> _____	49
Gráfico 3.4-1 <i>Capacitaciones ME Grupo 1</i> _____	54
Gráfico 3.4-2 <i>Capacitaciones ME Grupo 2</i> _____	54
Gráfico 3.4-3 <i>Jefatura de Hogar Grupo 1</i> _____	54
Gráfico 3.4-4 <i>Jefatura de Hogar Grupo 2</i> _____	54
Gráfico 3.4-5 <i>Legalización ME del Grupo 1</i> _____	55
Gráfico 3.4-6 <i>Legalización ME Grupo 2</i> _____	55

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

CAPITULO 1 INTRODUCCIÓN

A nivel regional, cada municipio existente en el país, destina parte de sus recursos a las empresas de menor tamaño. Lo que se busca es mejorar la competitividad de estas empresas, su productividad, capacidad emprendedora y de innovación, para así, contribuir al bienestar de la población. La Municipalidad de Temuco no se queda ajena a este fin, dentro de sus unidades se encuentra la Unidad de Desarrollo Económico Local (UDEL), la cual está encargada de promover el crecimiento y desarrollo de las distintas unidades económicas presentes en la capital regional.

La Unidad de Desarrollo Económico Local, forma parte de la Dirección de Desarrollo Comunitario (DIDECO), la cual se encarga de promover el desarrollo comunitario; prestar asesoría técnica a las organizaciones comunitarias y fomentar su desarrollo y legalización. A la vez, la UDEL desarrolla entre sus líneas, el *“Programa Fomento Productivo”*.

En este Programa, se trabaja directamente con los Microempresarios de la comuna de Temuco, que desean ser parte de él, que buscan recibir capacitaciones, postular a diferentes beneficios, asesoría técnica y en fin, todo aquello que les permita crecer y desarrollar óptimamente sus negocios.

La Municipalidad de Temuco, como forma de apoyar a la Microempresa y generar autoempleo en una de las regiones más pobres del país, crea el fondo denominado: *“Programa de Financiamiento para Microempresarios de la Comuna de Temuco”*, que busca beneficiar a poco más de treinta Microempresarios de la capital Regional, con un monto de quinientos mil pesos, los cuales son otorgados en forma de maquinaria, equipo o herramientas, de acuerdo al rubro y a las necesidades expuestas por los Individuos que postulan al concurso.

Actualmente, *Fomento Productivo* de la Municipalidad de Temuco, es el Programa encargado de desarrollar el concurso de financiamiento de Inversión Micro-empresarial antes mencionado. Este fondo, cada año busca beneficiar proyectos, de inversión productiva; de desarrollo comercial; capacitación y emergencias sociales. Quienes pueden postular al fondo, son aquellos que se encuentran inscritos, como usuarios del *Programa Fomento Productivo*. Actualmente existen cuatrocientos ocho Microempresarios de la comuna inscritos.

Existe la necesidad de mejorar el proceso de postulación y selección al fondo concursable, desarrollándolo de una forma que esté acorde con las necesidades de los Microempresarios de la comuna. El Formulario y Bases de postulación no tienen mucha variación de un año a otro, por lo que requieren ser actualizados de acuerdo al perfil comunal. Es importante, que los sistemas de evaluación logren seleccionar proyectos que cumplan con cierta calidad, que les permita tener éxito y generar beneficios económicos y sociales, con los recursos obtenidos.

Para suplir esta necesidad, la Metodología de trabajo desarrollada en esta Investigación, consta de una serie de análisis de tipo cuantitativo y cualitativo, lo cuales se aplican a la Base de Datos de los Usuarios del Programa Fomento Productivo, inscritos al mes de Mayo de 2011, la que contiene una serie de variables de tipo personal, organizacional y de la Actividad económica que realizan. Con estos análisis se crea una caracterización de los Microempresarios, posibles postulantes al fondo en cuestión.

Se estudian las actuales Bases y Formulario de Postulación del concurso. Se revisa si este fondo es una herramienta acorde con las características de los usuarios del Programa Fomento Productivo, quienes son los posibles postulantes, es decir se verifica si está con una correcta orientación. En los ámbitos del concurso que se identifican falencias, se plantean propuestas que contribuyan a un mejor proceso de evaluación y selección de proyectos Micro-empresariales.

La estructura del presente trabajo, continúa con el *Capítulo 2*, en el cual se entregarán antecedentes acerca de la actividad empresarial en Chile. Se revisarán las características de las Empresas del país; se estudiarán algunas estadísticas económicas relevantes; se expondrán los diversos inconvenientes que las empresas de menor tamaño deben sortear en materia de financiamiento y cuando se encuentran en situación de informalidad. También se revisarán más a fondo los organismos y Programas, que se enfocan en la Micro y Pequeña Empresa, particularmente se hará referencia al caso de la Región de La Araucanía.

Dentro del Marco Teórico, se revisará la literatura, para ver características comunes de las empresas de menor tamaño, desde la mirada de distintos autores, se hará referencia al sexo, al sector de actividad económica, a la informalidad, entre otras. Además se estudiará lo que la literatura puede enseñar, acerca de las variables que inciden en el éxito empresarial de un negocio. Pretendiendo en este Capítulo, dar una mirada Global y Regional de la dinámica empresarial de Chile, haciendo referencia también, a estudios en el extranjero.

En el *Capítulo 3*, se detallarán, con ayuda de tablas y gráficos, los análisis realizados a la Base de Datos de los Usuarios del Programa Fomento Productivo. Para luego, en el *Capítulo 4*, aplicar estos conocimientos en crear una propuesta a una herramienta de evaluación más eficiente y acorde al perfil de los postulantes al Fondo. Es así como se presentarán las bases corregidas, un nuevo formulario de postulación y dos herramientas de evaluación de proyectos.

Finalmente, en el *Capítulo 5*, se listarán las conclusiones desprendidas a lo largo de esta investigación, así como de los diversos análisis y discusiones realizadas en los capítulos anteriores.

1.1 OBJETIVOS

Objetivo General:

- Analizar y caracterizar a los Microempresarios que postulan al Fondo concursable del Programa Fomento Productivo de la Municipalidad de Temuco y realizar sugerencias a la metodología de selección de Proyectos que postulan a este Fondo de Financiamiento.

Objetivos Específicos:

- Efectuar un análisis cuantitativo de factores personales, organizacionales y comerciales de los Microempresarios de Temuco, usuarios del Programa Fomento Productivo.
- Analizar cualitativamente a los Microempresarios usuarios del Programa Fomento Productivo y crear un perfil comunal de estos usuarios.
- Plantear cambios en los objetivos del fondo concursable denominado “Programa de Financiamiento para microempresarios de la Comuna de Temuco”.
- Proponer modificaciones a las Bases y Formulario de postulación del “Programa de Financiamiento para microempresarios de la Comuna de Temuco”.
- Proponer una metodología de evaluación y selección de los Proyectos Microempresariales que postulen al fondo de financiamiento de la Municipalidad de Temuco.

CAPÍTULO 2
MARCO TEÓRICO

CAPITULO 2 MARCO TEÓRICO

Este Capítulo, tiene como finalidad analizar la dinámica empresarial de las Empresas en Chile y conocer los organismos públicos y privados que apoyan el emprendimiento, la formación y el crecimiento de las distintas unidades productivas del país. También se hará referencia al concepto de emprendimiento y a distintas variables y circunstancias que lo potencian.

2.1 EMPRESAS EN CHILE

En Chile, los organismos que están vinculados al área empresarial, tales como, el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), el Banco Interamericano de Desarrollo, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Ministerio de Planificación (MIDEPLAN), la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), entre algunos otros, clasifican a las Empresas de nuestro país, a través de dos principales categorías que son, el número de trabajadores y el nivel de ventas anuales.

Los rangos de clasificación son muy similares entre una organización y otra. En el caso de CORFO, un organismo del Estado chileno creado en 1939 y encargado de impulsar la actividad productiva nacional¹, clasifica a las empresas chilenas en cuanto a número de trabajadores, de la siguiente manera:

- Empresas grandes, si tiene más de 200 trabajadores
- Pequeña y mediana, si hay de 5 a 199 trabajadores
- Microempresa, aquellas que posean hasta 4 trabajadores

¹ Disponible en www.corfo.cl

En cuanto a las ventas, la clasificación de CORFO es la siguiente:

- Empresas grandes, aquellas con ventas de más de 100.001 UF
- Mediana empresa, entre 25.001 y 100.000 UF anuales
- Pequeña empresa, entre 2.401 y 25.000 UF anuales
- Micro empresa, con menos de 2.400 UF² anuales

La clasificación de SERCOTEC, una Corporación de Derecho privado dependiente del Ministerio de Economía, difiere tan solo en que, en el tema laboral, considera a la Microempresa como aquella que posee de 1 a 9 trabajadores; a la Pequeña empresa de 10 a 49 y la Mediana Empresa de 50 a 199, para todo lo demás, no existe variación.

La **Tabla 2.1-1.**, muestra la distribución por tamaño de las empresas chilenas y su participación porcentual en el total de Unidades Productivas del país, entre los años 1999 y 2009. *“En nuestro país, al año 1999 existían 659.696 empresas formales (con ventas mayores a cero), de las cuales 639.994 correspondían a la Micro y Pequeña Empresa (MIPE); 13.414 eran Medianas Empresas y tan solo 6.288, correspondían a Grandes Empresas” (OIT y SERCOTEC, 2010).*

Al año 2009, el número de empresas formales aumenta en un 18%, llegando a ser 776.680 Empresas; así mismo se puede ver que la Micro y Pequeña empresa, en este mismo año, representa un 96% del total de Unidades de Producción, con poco más de 746 mil empresas, de las cuales un 78% corresponde a Microempresas (ME) y un 18% a Pequeñas empresas; el restante 4% corresponde a Medianas y Grandes empresas³.

² Clasificación según la estructura empresarial de Chile de 1997.

³ Servicio de Impuestos Internos de Chile.

Si bien en cada tamaño de empresa existe un aumento del número de firmas, de 1999 al 2009, la situación en términos relativos cambia. La participación porcentual de la MIPE se reduce en aproximadamente 1%; la Mediana y gran Empresa aumentan 0,5 y 0,6 puntos porcentuales respectivamente. La razón de lo anteriormente mencionado, dice relación con una mayor tasa de abandono de las empresas más pequeñas, por ser éstas más vulnerables a las situaciones de mercado. Pudiendo también ser una razón, el paso o crecimiento de Microempresa a Pequeña Empresa y de Pequeña Empresa a Mediana Empresa.

Tabla 2.1-1 Distribución por tamaño de las empresas formales en Chile entre 1999 y 2009

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	Grande	Total
1999	545.516	82,69%	94.478	14,32%	639.994	97,01%	13.414	6.288	659.696
2000	555.759	82,49%	97.548	14,48%	653.307	96,97%	13.862	6.528	673.697
2007	587.200	78,77%	128.493	17,24%	715.693	96,01%	19.539	10.239	745.471
2008	588.404	78,26%	132.426	17,61%	720.830	95,88%	20.475	10.520	751.825
2009	609.047	78,42%	137.296	17,68%	746.343	96,09%	20.181	10.156	776.680

Fuente: Elaboración Propia, en base a OIT y SII

Si hablamos de las ventas anuales de las empresas chilenas, se puede extraer de la literatura que está en directa relación con el tamaño de éstas. Observando la **Tabla 2.1-2**, podemos ver, que en el año 2008, *“las Grandes Empresas venden un 86,2% del total de las ventas de las empresas del país; la siguen las Medianas Empresas con un 6,1%; las Pequeñas empresas un 5,9% y finalmente las Microempresas, que tan solo venden un 1,8% del total”*, (OIT y SERCOTEC, 2010). La relación directa de ventas versus tamaño de la empresa, no siempre se ha dado de esta manera, en años anteriores al 2005 la participación de la PE era poco mayor a la de la mediana, hecho que se ha invertido después de esta fecha, pudiendo ser una de las causas, las mayores oportunidades presentadas a la mediana empresa, como el aumento de fuentes de financiamiento.

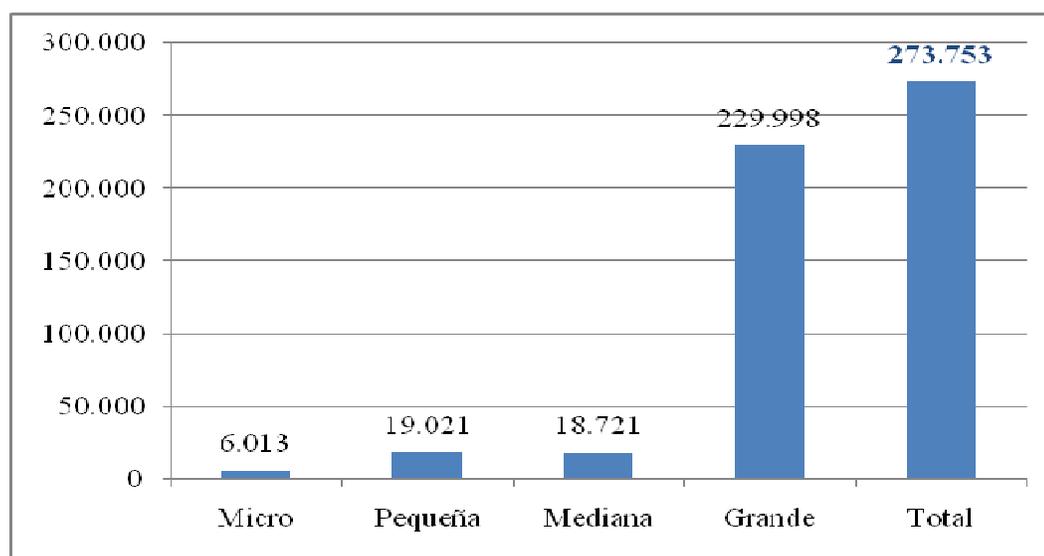
Tabla 2.1-2 Ventas Anuales Promedio por tamaño de Empresas Formales (Miles de Millones de pesos del año 2008)⁴

Año	Micro	%	Pequeña	%	Mediana	%	Grande	%	Total
1999	5.014	3,71%	13.954	10,33%	13.154	9,74%	102.989	76,23%	135.111
2000	5.148	3,40%	14.365	9,49%	13.566	8,96%	118.274	78,14%	151.353
2007	5.902	2,16%	19.094	6,98%	19.220	7,02%	229.416	83,84%	273.632
2008	5.987	1,80%	19.777	5,95%	20.125	6,06%	286.357	86,19%	332.246

Fuente: OIT y SERCOTEC, (2010). Situación de la Micro y Pequeña empresa en Chile.

Al año 2009 el Servicio de Impuestos Internos (SII), indica que las ventas totales del país han disminuido. Siendo la principal causa, la disminución en las ventas de la Gran Empresa. Por su parte la Micro, Pequeña y Mediana Empresa han aumentado a un 2,2%; 7%; y 6,8% respectivamente. Esto se puede ver a través del siguiente gráfico.

Gráfico 2.1-1 Distribución de las Ventas por tamaño de Empresa, año 2009 (MM de pesos al año 2009)



Fuente: Elaboración Propia en base al Servicio de Impuestos Internos.

⁴ Si el lector quiere revisar las tablas 4.1-1 y 4.2-2 completas, debe dirigirse al Anexo A.

Es importante analizar otro lado de la estructura de las empresas en Chile, es decir, su aporte en el mercado laboral. La relación que existe entre el empleo y el tamaño de la empresa es diferente. La Encuesta de Caracterización Socioeconómica (CASEN) del año 2009, muestra que “*la MIPE emplea a un 53% de la población ocupada y por su lado la Mediana y Gran empresa es responsable del 33% del empleo*”⁵. Entre los trabajadores se consideraron: trabajadores por cuenta propia (TCP)⁶, patrón o empleador, empleados remunerados y familiares no remunerados.

2.2 LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

En Chile las Micro y Pequeñas empresas (MIPES) son más de 1,5 millones⁷; “*son responsables del 58% de la ocupación privada y su participación en las ventas totales del país es del 7,8%*”⁸. SERCOTEC y OIT, (2010), en su Investigación “*La situación de la micro y pequeña empresa en Chile*”, concluyen que en nuestro país existen alrededor de 805.564 Unidades Productivas informales, cifra que se obtiene de la diferencia del número de empresas entregado por la CASEN 2006, versus la cifra entregada por el SII (que son los valores expuestos en la **Tabla 2.1-1**). También SERCOTEC plantea como hipótesis, que estas empresas informales son Microempresas. Considerando esto último, se puede entender por qué en gran parte de la literatura, se habla de que la ME corresponde al 91% aproximado del total de empresas del país.

Existe gran heterogeneidad entre las MIPES de nuestro país, las diferencias se pueden ver en sus rubros, su estructura administrativa y nivel de producción, entre otros. Encontramos MIPES en las zonas urbanas y rurales. Las Unidades de producción pueden ser formales o informales y estar constituidas por una persona (unipersonales o Trabajadores por cuenta propia) o contar con 49 ocupados.

⁵ El restante 9,54% de los individuos *No Sabe*.

⁶ Se consideran en esta categoría aquellos empresarios que no tengan trabajadores a su cargo

⁷ Se consideran tanto empresas formales como informales.

⁸ OIT y SERCOTEC, 2010. “Situación de la micro y pequeña empresa en Chile”.

Las MIPES formales chilenas, se distribuyen en una amplia gama de sectores, como se puede ver en la **Tabla 2.2-1**. Existe un 43% de empresas chilenas en el rubro del *Comercio, Restaurantes y Hotelería*; un 23% en el sector de *Servicios* (incluyendo actividades de corretaje, loteo, administración de propiedades, contabilidad, mantención y reparación de servicios básicos y esparcimiento); un 10% se desempeñan en el sector *Transporte* (taxis, colectivos, buses) y un 10% también, en el sector *Agrícola y Pesquero* (incluyendo agricultura familiar campesina), (*OIT y SERCOTEC, 2010*). Cabe mencionar que la Mediana y Gran empresa destaca en los sectores: *Comercio/ Hotelería y Servicios Financieros*.

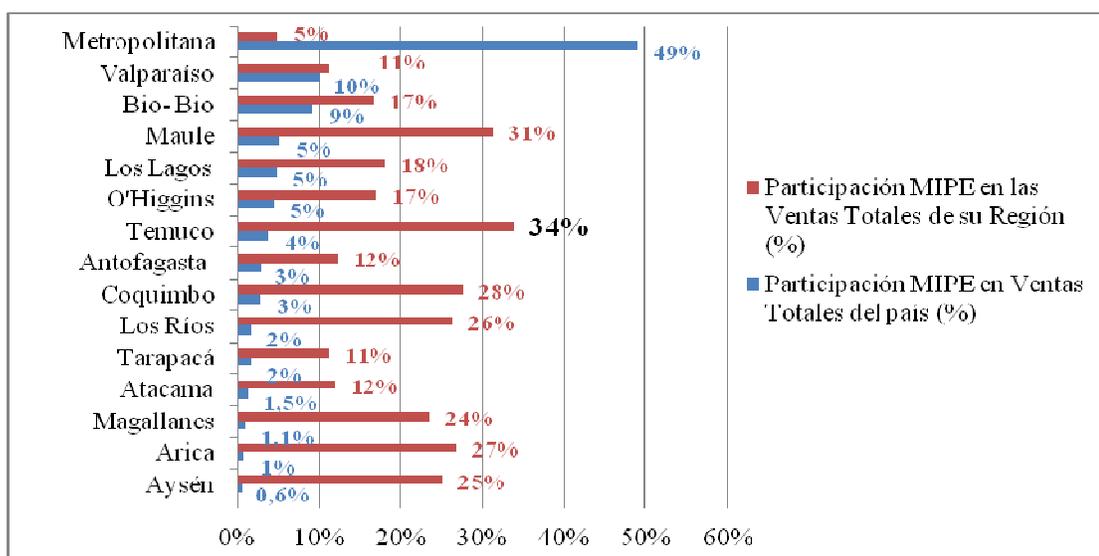
Tabla 2.2-1 Distribución sectorial de la MIPE, año 2008.

RUBRO	ME	%	PE	%	MIPE	%
Agricultura y Pesca	59.314	10,1%	13.581	10,3%	72.895	10,1%
Minería	2.269	0,4%	1.192	0,9%	3.461	0,5%
Industria	43.322	7,4%	13.578	10,3%	56.900	7,9%
Electricidad, Gas y Agua	964	0,2%	376	0,3%	1.340	0,2%
Construcción	30.003	5,1%	11.999	9,1%	42.002	5,9%
Comercio y Hotelería	265.347	45,1%	42.932	32,4%	308.279	42,8%
Transporte	60.952	10,4%	11.334	8,6%	72.286	10,0%
Servicios Financieros	74.025	12,6%	26.199	19,8%	100.224	13,9%
Ss. Personales y Sociales	51.679	8,8%	11.233	8,5%	62.912	8,7%
TOTAL	588.404	100%	132.426	100%	720.830	100%

Fuente: Elaboración Propia en base a OIT y SERCOTEC, 2010

Podemos hacer una comparación entre la *presencia y participación en las ventas totales* de las MIPES del país, por Región. De acuerdo con el primer punto, *la presencia*, las regiones con mayor número de MIPES son, la Región Metropolitana (40%) y la Región del Bio-Bio (11%), siendo a la vez las regiones más pobladas del País. Del segundo punto, el referente al análisis de las ventas de las MIPES, con ayuda del siguiente Gráfico podemos señalar dos conclusiones:

Gráfico 2.2-1 Participación sectorial de la MIPÉ en las Ventas Totales del país y su contribución regional, año 2008.



Fuente: Elaboración Propia en base a OIT y SERCOTEC 2010

- Del gráfico anterior, se observa que las Regiones cuyas Micro y Pequeñas Empresas tienen una mayor participación en las ventas totales de este grupo de empresas, son las grandes Regiones Industriales del país, la Región Metropolitana, Valparaíso y la Región del Biobío, con un 49,1%, 10,2% y 9,3% respectivamente. Por el otro lado, las Regiones con menor participación en las ventas de las MIPES a nivel país son: Aysén, Arica y Magallanes, con un 0,6%, 1% y 1,1% respectivamente.
- Las Regiones cuyas MIPES tienen una mayor importancia por su aporte a la economía regional, es decir, donde gran parte de sus ingresos proviene de estas Unidades Productivas, son: La Araucanía, Maule y Coquimbo con 34%, 27% y 26% respectivamente, que coincidentemente son tres de las regiones más pobres del país⁹. Cabe señalar, que en la Región Metropolitana las MIPES tan solo aportan un 5% a las ventas totales de la Región, siendo ésta, la menor cifra.

⁹ Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), 2009.

El financiamiento, es un tema bastante abordado cuando de Medianas y Pequeñas Empresas se habla. *Valenzuela y Venegas, (2001)*, en su estudio “*Mitos y realidades de la Microempresa en Chile: un análisis de género*”, revelan que la mayoría de los Microempresarios (estudiados)¹⁰, afirmaron que lo más difícil, para obtener financiamiento bancario, “*es obtener el primer préstamo y establecer un historial crediticio. Éstos deben tener antecedentes comerciales intachables, demostrar un período de funcionamiento del negocio, habitualmente presentar avales, y superar pruebas de los analistas de crédito, que evalúan el riesgo de cada nuevo cliente*”.

El mismo estudio hace referencia a que las mujeres solicitan menos préstamos que los hombres, lo cual obedece a su menor capacidad de endeudamiento, por concepto de ventas inferiores a los de los hombres. Además las solicitudes femeninas, “*son por montos pequeños y en general no son rentables para las instituciones financieras, ya que no tienen garantías que respalden sus créditos y los ejecutivos de crédito tienden a dudar de sus capacidades empresariales*”. (*Mayoux 1995; ILO 1995*).

Por su lado *Livacic y Córdova, (2010)* en “*Implementación de un fondo rotativo concursable para microempresarios*”, comentan que el sistema financiero está haciendo esfuerzos por acercarse, en primera instancia, al sector PYME. “*La banca ha trabajado insistentemente en el perfeccionamiento y elaboración de propuestas para la formulación de nuevos instrumentos de fomento en las líneas de operación de instrumentos PYME como el FOGAPE Y CORFO*”. Ergo, la industria financiera es una válida alternativa de financiamiento para proyectos innovadores, siempre y cuando se cumplan los requisitos de resguardo exigidos por cada una de las instituciones.

La falta de “opacidad” o transparencia (en la información) de las Micro, Pequeñas e incluso Medianas empresas y la falta de información de éstas, hace que sigan constituyendo un riesgo

¹⁰ Se estudiaron 879 microempresas de las regiones V, VIII y Metropolitana.

para el sector bancario. Lo que demuestra, que la formalidad es un tema que se debe fomentar en estas Unidades de Producción, para así facilitar el acceso a financiamiento. Es importante señalar, que muchos microempresarios no obtienen financiamiento porque se autoexcluyen del sistema, es decir, que por miedo, ya sea a endeudarse o porque piensan que no recibirán el préstamo, simplemente no lo solicitan.

2.2.1 Formalización de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Un tema que generalmente está presente cuando hablamos de Medianas y Pequeñas Empresas (así como la Microempresa), es el alto nivel de informalidad que existe en ellas. Esto puede traer consigo fuertes consecuencias, como son la falta de seguridad social para los trabajadores; dificultades para recibir ayudas municipales; falta de legalidad; menores ingresos; problemas para obtener financiamiento; menor confianza y seguridad otorgada a sus clientes, entre otras. Una de las razones por la que los Micro y Pequeños empresarios no se han formalizados, es porque no tienen los recursos financieros para hacerlo, lo que se convierte en un círculo vicioso, ya que a las empresas informales les es mucho más complejo acceder a distintas fuentes de financiamiento, como ya se mencionó.

En Chile, las principales razones para la informalidad, son los altos costos fijos involucrados (como notariales y legales) al proceso de formalización, el gran número de trámites que se deben realizar y lo lento del proceso. En promedio en Chile, el proceso de crear una empresa formal, es de alrededor de 6 meses y el costo, independiente del capital inicial, rodea los 550 dólares¹¹.

Existen varias posibilidades para constituirse como Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), entre ellas están¹²:

¹¹ Guía para la creación de empresas en Chile, 2009. Cámara de Comercio de Santiago.

¹² Servicio de Impuestos Internos.

- Persona Natural
- Microempresa Familiar
- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L)
- Sociedades de Responsabilidad Limitada

Mediante el Formulario 4415 de Inscripción al Rol Único Tributario y/o Declaración de Inicio de Actividades, los contribuyentes formalizan el aviso tributario de Iniciación de Actividades ante el Servicio de Impuestos Internos. Este trámite se debe efectuar en la Unidad del SII correspondiente a su domicilio comercial. El Formulario 4415 debe presentarse al SII, dentro de los dos meses siguientes a aquél en que el contribuyente inicie sus actividades comerciales.

Para que los Microempresarios se formalicen, deben dirigirse primero a la Municipalidad respectiva, para recibir orientación respecto a la Ley, verificar si cumplen los requisitos y completar junto a funcionarios municipales el formulario único de inscripción, declaración jurada e iniciación de actividades. Posteriormente se debe ir a la oficina del Servicio de Impuestos Internos correspondiente, con copia de dicho formulario, para hacer su iniciación de actividades. (También existe la posibilidad de realizar este trámite vía Internet).

Todas las Microempresas tienen la obligación de hacer *Iniciación de Actividades en el SII y obtener Patente Municipal*. Considerando que los contribuyentes requieren de cierto apoyo para su desarrollo y crecimiento, el Estado ha provisto una serie de instrumentos de fomento a través de sus distintos servicios o instituciones, los que **no** están disponibles para aquellas Empresas Informales. Además, hay que tener en cuenta que las Microempresas Formalizadas, tienen la ventaja de acceder a nuevos negocios y capital de trabajo; mejores formas de financiamiento; contratar y vender servicios con empresas de mayor tamaño; ampliar su cobertura de clientes y encadenarse productivamente con otras empresas¹³.

¹³ Portal Tributario MIPYME, 2011. Servicio de Impuestos Internos.

2.3 EMPRENDIMIENTO

El concepto de “emprendedor”, “emprendimiento”, tiene diversas acepciones, algunas de las cuales se exponen a continuación:

- La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero) y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, después el mismo término se aplicó a empresarios que fueron innovadores o que le agregaban valor a un producto o proceso ya existente (*Castillo, A., 1999*).
- El emprendedor es un innovador, un gran estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados; tiene personalidad creativa, siempre desafiando lo desconocido, transformando posibilidades en oportunidades. Caos en armonía. (*Gerber, 1996*).
- Es aquel que identifica una oportunidad en el mercado y está dispuesto a crear una empresa con el fin de aprovecharla y ganar dinero¹⁴.
- Emprendedores, son personas que se proponen con resolución y decisión acciones no exentas de dificultad en actividades generalmente de carácter económico¹⁵.

¹⁴ emprendeus.wordpress.com/2006/10/31/glosario-emprendedor/

¹⁵ Instituto de Tecnologías Educativas, Ministerio de Educación, Gobierno de España.

Con estas definiciones, podemos referirnos a los Micro y Pequeños empresarios como emprendedores, sobre todo en aquellos casos en donde estas personas buscan el mayor desarrollo de su negocio y mejorar su situación económica, a través de la implementación de nuevos proyectos, como es el caso de aquellos que postulan a programas, capacitaciones, fondos concursables, etc.

“En el siglo XXI el no tener empleo ya no significa no tener trabajo” (Tucker, 1992). “El concepto de trabajo tiene que ver con las nuevas modalidades de actividad económica, que dan lugar a otras formas de puestos de labor, nuevas ocupaciones y diferentes enfoques sobre la actividad económica” (Carosio, A., 2004). El nivel de emprendimiento y el dinamismo ha ido aumentando en Chile a través de los años, entre 1999-2006 la tasa de creación en ME fue de 15% en promedio; en la pequeña, de 4,5%; y en la grande, de 1,3%. Por su parte, la tasa de salida fue de 12%, 2% y 1%, respectivamente¹⁶, lo que claramente deja un saldo bastante positivo para la Mediana y Pequeña Empresa. Al primer trimestre del año 2011, se acentuó un aumento del Trabajo por cuenta propia en doce meses, en un 12,9% (*Instituto Nacional de Estadísticas, 2011*).

Pero, ¿Cuáles son las características de los emprendedores y empresarios de este país? ¿Quiénes son más emprendedores, hombres o mujeres?, ¿Cuántos años de experiencia en un determinado rubro se requieren para convertirse en emprendedores?, ¿Cuál es el nivel educacional de estos emprendedores? Para responder a éstas y otras preguntas consultamos a la literatura y más adelante se buscará responderlas a través del análisis de los Microempresarios usuarios del Programa Fomento Productivo de la Municipalidad de Temuco.

Revisando Literatura, se puede ver que el **tema del género**, es bastante abordado, principalmente como una evaluación de las mayores dificultades a las que se podrían enfrentar las mujeres, cuando buscan emprender en una MIPE, así como los desafíos y oportunidades que se pudiesen encontrar en el camino del emprendimiento. *“Durante el siglo XX, las mujeres nos hemos*

¹⁶ OIT y SERCOTEC, (2010). “Situación de la micro y pequeña empresa en Chile”.

incorporado al trabajo, y ahora, en el siglo XXI, nos estamos convirtiendo en emprendedoras y empresarias”, expresa Carosio, A. en el año 2004, en su investigación “Las mujeres y la opción emprendedora: Consideraciones sobre la gestión”. Cuando disminuye el empleo, claramente va a provocar un desplazamiento de personas hacia la economía “informal”, de lo cual no está exenta la mujer emprendedora. En la actualidad, en Chile, la mujer se va incorporando cada vez más al mercado laboral, es así como la participación femenina al año 2011 ha aumentado, llegando a un 47,4% en el primer trimestre (Instituto Nacional de Estadísticas, 2011).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 2001 señaló que las microempresas dirigidas por mujeres, presentan a menudo algunas características comunes¹⁷:

- Se desarrollan en torno a la esfera doméstica, y en base a actividades “tradicionalmente” femeninas y con un capital menor.
- La mayoría de ellas no está registrada y operan en el sector informal de la economía.
- En muchos casos, realizan la producción en el hogar, compatibilizando las obligaciones domésticas con la actividad productiva.
- Dependen en gran medida de los trabajadores de la propia familia (remunerados o no remunerados). La microempresaria ejecuta ella misma todas las funciones.

La Primera Encuesta de Microemprendimiento (EME)¹⁸, publicada en Noviembre de 2010, muestra algunos resultados en cuanto al sexo de los micro-emprendedores. Los resultados arrojan que *“la mayor parte de los microempresarios son hombres, con una tasa de participación femenina de un 30%. Sin embargo, al considerar empleadores y Trabajadores por Cuenta Propia por separado, la proporción de mujeres es un poco mayor entre los cuenta propia (32%) y baja notoriamente entre los empleadores al 14%”*. En la encuesta CASEN 2009, el 29% de los empleadores eran mujeres y un 37% de los Trabajadores por Cuenta Propia eran mujeres.

¹⁷ Carosio, A. (2004). “Las mujeres y la opción emprendedora, consideraciones sobre la gestión”

¹⁸ Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2010). “Primera Encuesta de Microemprendimiento”.

Además, estos porcentajes muestran que el microemprendimiento tiende a ser masculino, ya que en la categoría de los asalariados, las mujeres corresponden al 40% (CASEN, 2009).

En cuanto a **la Edad** de los microempresarios/as, se ve una baja presencia de jóvenes y una relativamente alta representación de personas mayores, especialmente entre los hombres. La EME 2010 muestra que con respecto a la edad de los microempresarios, los principales grupos etarios corresponden a las edades entre 35 y 44 (23%), y entre 45 y 54 (25%), alcanzando en conjunto el 48% y que además, el porcentaje de empresarios en edad de jubilar es del 11%.

Cabe señalar, que *“el promedio de edad de las mujeres es levemente inferior al de los hombres, ya que éstos tienden a permanecer activos hasta una edad más avanzada y, por lo tanto, tienen un mayor peso en el grupo de mayor edad (sobre 55 años)”* (Valenzuela y Venegas, 2001). Este mismo estudio muestra que para los microempresarios, llegar a iniciar su negocio independiente les significó años de acumular experiencia y recursos económicos, en general como “apatronados”, porque no es casual que este sector sea de más edad que el resto de los ocupados del país.

En relación a **la Escolaridad** de los empresarios en Chile, los Microempresarios son personas con bajo nivel educacional. En el estudio de Valenzuela y Venegas, (2010) se señaló que: *“Más de la mitad (de los empresarios estudiados) no logró completar su educación media (60% de las mujeres y 55% de los hombres). Un cuarto de las microempresarias no logró ni siquiera completar la educación básica”*.

Según la Encuesta de Microemprendimiento (2010), el 90% cuenta, a lo más, con educación media, donde un 44% de empresarios alcanza educación básica y tan solo un 4% alcanza estudios universitarios. Las personas, viendo que por el bajo nivel educacional que poseen, solo acceden a trabajos cuyas remuneraciones suelen ser precarias, optan por aplicar sus habilidades y

emprender en la aventura de una Microempresa. Aquí podemos diferenciar a los “*emprendedores por oportunidad y a los emprendedores por necesidad*” (Carosio, A. 2004).

Existen varios motivos por los cuales una persona se decide a formar su propia empresa, pero se pueden generalizar en dos. Por un lado aquellos que “*emprenden por oportunidad*”, buscan aprovechar una oportunidad única de negocio que se les presenta, ya sea por la situación de mercado, por una necesidad descubierta, una innovación tecnológica, por una ayuda especial percibida, etc. Por el otro lado los “*emprendedores por necesidad*”, aquellos que no encuentran un trabajo adecuado a sus capacidades y necesidades, o que su salario no es suficiente y por ende, comienzan un negocio para sobrevivir. Lo cierto es que cualquiera sea la razón del emprendimiento, oportunidad, necesidad, deseos de autorrealización, ganar experiencia, etc., lo fundamental es la capacidad humana y social para plantearse los desafíos.

2.4 FONDOS CONCURSABLES Y APOYO ESTATAL A LA MICROEMPRESA

Las pequeñas y Medianas empresas (PYMES) contribuyen al desarrollo local y regional, convirtiéndose en piezas fundamentales para la economía del país, ampliando las posibilidades de empleo y contribuyendo a la vez, a la superación de la pobreza. Por ello es que el gobierno pretende focalizar gran parte de los programas de fomento productivo hacia las PYMES. Por su parte las ME “*tienen como finalidad el desarrollo de un mercado interno que sea sólido y variado, favoreciendo al desarrollo económico local y regional*” (Soussi, S., 2010). Para poder crear este desarrollo interno, es que tanto las instituciones públicas como privadas, han puesto énfasis en el apoyo a éstas Unidades de Producción. Las ayudas vienen en distintos formatos, por ejemplo, a través de capacitaciones, desarrollo conjunto de proyectos, apoyo económico para la formalización de empresas, entre muchos otros.

Si miramos al sector público, podemos encontrar que existen varios organismos como SENCE, CORFO, SERCOTEC, INDAP, FOSIS, SERNATUR, SERNAPESCA, PROCHILE, entre otros, que tienen dentro de sus líneas de trabajo un especial interés en apoyar a la Microempresa. Podemos ver la relevancia que ésta ha tomado y la preocupación por parte del gobierno hacia ella, reflejadas tanto en el incremento de los recursos destinados al sector Micro-empresarial, como en la focalización de estos recursos. Es así, *“como el monto total de recursos destinados a fomento productivo no reembolsable creció entre 1990 y el 2002 en un 188,1% mientras que el porcentaje de recursos destinados al fomento de la Micro y Pequeña Empresa aumentó desde un 4,3% en 1990, a un 39,8% el 2004”*¹⁹.

En el año 2009 el sector público puso a disposición de las Empresas 407.844 millones de pesos representando el 2% del total del Gasto Público. En el período 2005-2009 entre 49% y 59% de estos recursos fueron destinados a la Micro y Pequeña Empresa. Estos recursos públicos destinados al fomento productivo, lejos de considerarse un gasto, son una Inversión para la sociedad, puesto que se consignan para facilitar la creación de nuevas Empresas y para que las antiguas logren un crecimiento y agreguen valor a sus productos y servicios. *“Los objetivos principales de los programas para el Fomento de la Producción, son mejorar la competitividad de las Empresas, su productividad, capacidad emprendedora y de innovación con el fin de contribuir al bienestar de la población”*²⁰. Para lograr los objetivos antes mencionados, los distintos programas: facilitan el acceso a financiamientos; promueven la transferencia y la innovación en tecnología; capacitan a los empresarios; estimulan la asociatividad; facilitan el acceso al mercado, entre otras.

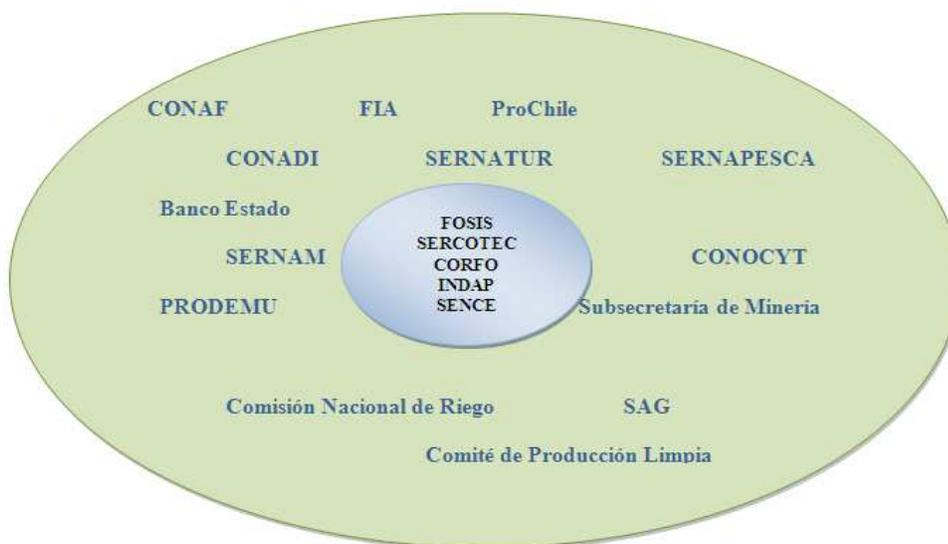
En el país, existe una *Red de Fomento Productivo*, la que se muestra en la **Figura 2.4-1.**, que busca coordinar de mejor manera las ayudas existentes, principalmente para las Empresas de menor tamaño. Esta Red está constituida por veintidós instituciones públicas que ofrecen ayuda a las Empresas en materia productiva y es coordinada por el Ministerio de Economía. Los

¹⁹ Programa Chile Emprende del Gobierno de Chile, 2005.

²⁰ OIT y SERCOTEC, (2010). “Situación de la micro y pequeña empresa en Chile”.

Ministerios involucrados en esta Red Chilena son los siguientes: Agricultura, Economía, Planificación, Trabajo y Previsión Social, Relaciones Exteriores, Interior y Minería. En el **Anexo B**, se puede ver a qué ministerio corresponde cada entidad de la Red de Fomento Productivo. Entre las Instituciones que están fuera de los Ministerios recién nombrados están: el Banco Estado, el Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM), la Fundación de la Promoción y el Desarrollo de la Mujer (PRODEMU), la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena (CONADI) y la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT).

Figura 2.4-1 Red de Fomento Productivo



Fuente: Elaboración Propia, en base a OIT y SERCOTE, 2010. Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile

“El Ministerio de Economía, Fomento y Turismo es la secretaría de Estado encargada de promover el desarrollo de las Empresas de Menor Tamaño, la innovación, emprendimiento y el desarrollo digital en Chile”²¹. En este sentido, se busca que en un horizonte de tiempo de ocho años, partiendo en 2010, se eleve el Producto Interno Bruto (PIB) potencial del país, para así cruzar el umbral del desarrollo en el año 2018. Este objetivo nacional se conjuga con el desafío regional que establece el Plan Araucanía de convertir a la IX Región, en la 7ª más competitiva y

²¹ Seremi de Economía Fomento y Turismo. Región de La Araucanía, (2011). “Instrumentos de fomento. CORFO, SERCOTEC, INDAP”.

desarrollada a nivel país al año 2022, no sólo a través de un desarrollo económico, sino también, siendo reconocida por la realidad cultural de la región.

A continuación se presentan distintos Instrumentos de Fomento de la Producción para el año 2011, entregados por tres de los principales organismos del Estado, en materia de desarrollo empresarial y productivo.

Tabla 2.4-1 CORFO, Oferta Institucional 2011

GERENCIA	ÁREA DE NEGOCIO	INSTRUMENTO
Inversión y Desarrollo	Fomento	-Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP). -Fomento a la Calidad FOCAL. -Pre-inversión Riego (PIR) -Fondo de Asistencia Técnica (FAT). -Proyecto de Fomento Microempresa (PROFO MIC). -Programa de Emprendimiento Local (PEL).
Innova Chile	Innovación	-Capital Semilla -Programas de Difusión Tecnológica -Innovación Empresarial individual, entre otros.

Fuente: Seremi de Economía Fomento y Turismo. Región de La Araucanía, (2011). "Instrumentos de fomento. CORFO, SERCOTEC, INDAP".

Los Instrumentos presentados por CORFO, para este año 2011, abarcan un gran número de ayudas destinadas al fomento y las innovaciones productivas. Los distintos instrumentos buscan cooperar en varios ámbitos, como apoyo a los encadenamientos productivos (proveedores de las MIPES); fortalecimiento de la competitividad de las Empresas, a través del mejoramiento de la gestión; consultoría orientada a buscar la optimización del consumo energético de las Empresas; fomentar la asociatividad; evaluación y promoción de oportunidades de inversión y distintos subsidios a investigaciones, entre otros.

Tabla 2.4-2 SERCOTEC, Oferta Institucional 2011

INSTRUMENTO	MONTO ASIGNADO (M\$)
Capital Semilla Empresa	255.000
Capital Semilla Emprendimiento	240.000
Servicios Empresariales	302.700
Ferías Libres	40.000
TOTAL	\$837.700

Fuente: Seremi de Economía Fomento y Turismo. Región de La Araucanía, (2011). “Instrumentos de fomento. CORFO, SERCOTEC, INDAP”.

SERCOTEC, a través de sus instrumentos ofrece servicios de transferencia directa de recursos, servicio de desarrollo empresarial y servicios que van en pos del desarrollo del entorno de las Empresas de menor tamaño.

Tabla 2.4-3 INDAP, Oferta Institucional 2011

INSTRUMENTO	MONTO ASIGNADO (M\$)
Programa Bono Legal de Aguas (BLA)	180.000
Programa Riego y Drenaje Intrapredial (PRI)	292.500
Programa Riego Asociativo	205.000
Programa Estudios Riego y Drenaje vía ley 18450.	20.000
Programa Desarrollo de Inversiones (PDI)	1.039.570
Sistema de Incentivos para los Suelos Agropecuarios (SIRSD-S)	4.414.188
TOTAL	\$6.151.258

Fuente: Seremi de Economía Fomento y Turismo. Región de La Araucanía, (2011). “Instrumentos de fomento. CORFO, SERCOTEC, INDAP”.

Los programas de INDAP, básicamente proveen de apoyo en asuntos de consultoría técnico-legal y ayudan en investigaciones para temas de riego, de recuperación de suelos degradados y todo aquello que potencie la agricultura regional.

2.5 VARIABLES QUE INCIDEN EN EL POTENCIAL EMPRESARIAL

En esta sección, se estudiará lo que la literatura nos dice acerca del potencial empresarial, dirigido básicamente a Empresas de menor tamaño. Vale decir, se irá en busca de aquellas variables que incidan en el éxito de un negocio o un emprendimiento.

Carlos Muñoz Villalobos en el año 1998, presenta un documento llamado “*Evaluación de proyectos empresariales pequeños*”. Lo que se presenta en esta investigación, es una herramienta que valora factores relevantes en la evaluación de un proyecto o negocio. Este método, llamado SCORING, centra su esfuerzo en la obtención de una gran cantidad de información relevante en poco tiempo, que permita formarse una opinión certera para tomar una decisión de apoyo en los proyectos empresariales de Empresas de menor tamaño y/o focalizar el esfuerzo ante la existencia de determinadas falencias que atenten contra el éxito del negocio. La Metodología que en este estudio se presenta, incorpora una lista de chequeo de diversos aspectos, tanto del empresario, como de su Empresa, la cual entrega puntuación por factor evaluado.

El trabajo de *Muñoz, C. 1998*, presenta distintos factores, que fueron seleccionados para realizar un diagnóstico de potencial empresarial que fuese eficaz. Los factores más relevantes son los siguientes:

- **Edad:** Se selecciona la edad como un factor determinante, ya que, sobre o bajo cierta edad, el ánimo de formar una Empresa propia o emprender en nuevos proyectos, es precario o no existe del todo. Personas mayores de 50 años no aparecen como candidatos interesantes, porque para entonces, han desarrollado conductas y hábitos que disminuyen su disposición a tomar riesgos o alterar su forma y patrones de vida común.

- **Situación Familiar:** El estado civil no es importante por sí solo, pero si puede ser relevante el nivel de estabilidad en la vida de un empresario. Los hijos pueden considerarse un incentivo para alcanzar un mayor éxito empresarial, ya que el individuo busca proveer un mejor futuro a su familia. El número de hijos puede no ser tan importante como factor de éxito.
- **Educación:** No existen requisitos educativos para poder crear una Empresa propia. Sin embargo, un cierto número de años de educación técnica o superior, se asocian a la posibilidad de tener éxito en un determinado negocio.
- **Contacto con Experiencias Empresariales:** La familia transfiere actitudes y valores que promueven o desaniman un comportamiento empresarial en las personas. Si se entra a temprana edad en contacto con un ambiente empresarial en la familia, este puede ser un elemento importante en la formación del empresario.
- **Capacitación y Experiencia Laboral:** Las personas que no han tenido relación con el mundo de los negocios, antes de emprender en el suyo propio, tienen una menor probabilidad de éxito que aquellos que **sí** han tenido esa experiencia. Esta falta de experiencia, puede no sólo reducir la probabilidad de éxito como empresario, sino también la posibilidad de conseguir financiamiento en una institución financiera para su proyecto, por falta de antecedentes comerciales. Aun así, el tener algunos años de experiencia laboral y/o empresarial, son un buen antecedente.
- **Motivación:** Cuando se le pregunta a una persona por qué no crea una Empresa propia, los que no cuentan con una disposición empresarial a menudo responden "por falta de dinero". Por otro lado, quien tiene capacidad empresarial tiende a designar la motivación como el elemento determinante para el éxito en una empresa. Es sabido que el dinero es un aspecto

necesario en el establecimiento de un negocio, pero es también la excusa que más se acepta entre las personas que no cuentan con la motivación necesaria para crear una empresa.

- **Percepción de las estructuras de oportunidades:** Se considera que siempre habrán tantas oportunidades como individuos con una disposición empresarial. Así, un empresario busca y genera las oportunidades, no al contrario.

Otra investigación relevante al tema, es la realizada por *Unger, J. et al. (2009)*, quienes en su artículo informativo, “*Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review*”, nos hablan acerca de la relación existente entre el capital humano y éxito empresarial, entendiéndose como atributos del capital humano, *la educación, la experiencia, conocimientos y habilidades de los empresarios*, entre otras. En esta investigación se trabaja con una base de datos extraída de 70 diferentes estudios que cumplieran con las características que los autores necesitaban para estudiar la relación capital humano y éxito empresarial, creando varias hipótesis al respecto.

Dentro de sus resultados, logran demostrar que existe una relación positiva entre el capital humano y el éxito de los emprendimientos; se demostró que la relación entre los resultados de una inversión en capital humano (habilidades empresariales, conocimientos en negocios, competencias empresariales, etc.) y el éxito, era mayor a la relación existente entre el capital humano propiamente tal (educación general, experiencia en la industria, educación empresarial, etc.) y el éxito; también se concluyó que la relación antes mencionada se presenta mayormente en países de menor desarrollo.

La investigación de *Unger, J. et al., 2009*, revisa las setenta publicaciones que forman su base de datos y en ellas se presentan tres formas para medir el éxito y potencial empresarial. Estas son: *el tamaño, el crecimiento y la rentabilidad de la empresa*. Cada una de estas variables fue medida por diferentes indicadores, dependiendo la publicación. La **Tabla 2.5-1.**, nos indica la frecuencia

con que cada uno de estos indicadores fue utilizado en los setenta estudios revisados. Se observa que el tamaño se evaluó frecuentemente por el número de empleados (se usó 28 veces); el crecimiento se midió principalmente, por el crecimiento en ventas (16 veces usado) y la rentabilidad, se evaluó con mayor frecuencia, a través de las utilidades del negocio (utilizada 14 veces).

Tabla 2.5-1 Variables de medición de Éxito empresarial y Frecuencia de su uso

Tamaño	N	Crecimiento	N	Rentabilidad	N
Número de empleados	28	Crecimiento en ventas	16	Utilidades	14
Volumen de Ventas	15	Crecimiento en empleados	15	Ingresos	7
Clasificación de Expertos	5	Crecimiento general del negocio.	8	Renta	5
Valor del equipo	4	Crecimiento en utilidades	6	ROA (retorno activos)	4
Escala de éxito organizacional	3	Crecimiento de Ingresos	3	ROS	3
Volumen de Negocio	1	Crecimiento de Activos	2	ROI (retorno de la inversión)	2
		Crecimiento en participación de mercado	2	Ventas por empleado	2
		Crecimiento en flujo de caja	1	Flujo de caja (neto)	1
		Crecimiento en producción	1	Ganancias	1
		Crecimiento en ROS (retorno en ventas)	1	Sueldo del Propietario	1
				Retorno del Flujo de caja	1

Fuente: Unger, J. et al. 2009. Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review

Finalmente, este estudio demuestra que las variables humanas que tienen una mayor relación con el éxito en el emprendimiento son, *la edad en la que se comienza a emprender, la experiencia en la industria que se desempeña; experiencia en administración y en negocios; si posee padres que son o fueron emprendedores y sus propias habilidades emprendedoras*, entre otras. A diferencia de Muñoz, C. 1998, en este estudio, se considera al nivel educacional, y la experiencia laboral general, como variables con menos influencia en el éxito empresarial.

2.6 SITUACIÓN MICROEMPRESARIAL EN LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA

En Chile, la Unidad Productiva conocida como Microempresa tiene distintas definiciones dependiendo de la institución que la describa. Lo cierto, es que a pesar de estas pequeñas diferencias, existen parámetros en común en casi todas ellas. Los principales son: el número de trabajadores (remunerados o no), las ventas anuales y el valor de los activos fijos. Algunas de las definiciones de Microempresa que se manejan en las instituciones de Chile son de:

- El **Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)**, que define a las Microempresas como entidades con un máximo de nueve empleados en total, tanto remunerados como no remunerados, incluyendo al propio microempresario y a los familiares que trabajen con él. En promedio una Microempresa tienen ventas mensuales menores a UF 200 y tienen activos fijos menores a UF 500.
- El **Banco Interamericano de Desarrollo**, que considera como Microempresas, a aquellas que tienen un máximo diez empleados, remunerados y no remunerados, incluyendo al propio microempresario y a los familiares que trabajen con él. Tienen activos fijos menores a US\$ 20.000.
- La **Organización Internacional del Trabajo (OIT)**, que define como Microempresa a aquellas que, tienen un máximo diez empleados, tanto remunerados como no remunerados, incluyendo al propio microempresario y a los familiares que trabajen con él (en algunos casos el umbral de número de empleados se disminuye a cinco). El microempresario tiene una escolaridad menor a los doce años (es decir, tiene un máximo de educación media completa). No constituyen una sociedad completamente formal (es decir, la Microempresa presenta algún grado de informalidad en alguno de los distintos

ámbitos considerados, ya sea ante el Servicio de Impuestos Internos, ante la Municipalidad, o ante la Dirección del Trabajo).

- **Ministerio de Planificación (MIDEPLAN)** en base a la encuesta CASEN, esta definición considera Microempresa a aquella que: es unipersonal (trabajadores por cuenta propia), o tienen un máximo nueve empleados incluido el microempresario (el umbral de número de empleados se disminuye a cinco para el caso de los sectores Comercio, Servicios, Transporte, y Almacenamiento). El trabajador por cuenta propia, dueño de la Empresa, o microempresario tiene como máximo una educación técnica o superior incompleta. La microempresa no pertenece a los oficios de: clero, artistas, deportistas, ni servicio doméstico.

Para hablar de Microempresas en La Araucanía, se debe entender que esta Región, es la que tiene un mayor porcentaje de población en situación de pobreza. Según la Encuesta CASEN 2009, el 18,2% de la población es pobre no indigente (169.057 personas) y el 9% son indigentes (84.442 personas); la misma Encuesta revela que también esta Región es la que tiene un mayor porcentaje de desocupados, siendo este un 13,2% (equivalente a 45.907 personas). La importancia de las Microempresas, principalmente en la generación de empleo, es lo que llama el interés de las instituciones públicas y privadas para fomentarlas y ayudarlas en su desarrollo y crecimiento.

En la **Tabla 2.6-1**, se expone un resumen de la situación Regional de La Araucanía, de acuerdo a cada tamaño de empresa. En esta región, las ventas de la ME son alrededor de un 10%, muy por debajo de la pequeña empresa, la cual aporta en un 26% a las ventas de la región. Por el otro lado, el 84% de las empresas formales existentes en La Araucanía corresponden a Microempresas, por lo que también, las cifras de ocupación son altas. Como se puede ver en la tabla, el 46% de los ocupados de la Región de La Araucanía trabajan en Microempresas y tan solo un 21% se desempeña en Medianas o Grandes empresas.

Tabla 2.6-1 Resumen situación Región de la Araucanía por tamaño de Empresa

VENTAS anuales al 2009 (Millones de pesos)							
	Micro	%	Pequeña	%	Mediana y Gran	%	Total
La Araucanía	303.124	10%	776.951	26%	1.905.607	64%	2.985.683

NÚMERO DE EMPRESAS FORMALES 2009							
	Micro	%	Pequeña	%	Mediana y Gran	%	Total
La Araucanía	31.812	84%	5.471	14%	716	2%	37.999

OCUPADOS AÑO 2009							
	Micro	%	Pequeña	%	Mediana y Gran	%	Total
La Araucanía	138.762	46%	35.189	12%	62.233	21% ²²	301.681

Fuente: Elaboración propia en base a SII y Casen 2009.

En la **Tabla 2.6-2**, se muestra con mayor detalle, a los ocupados de la Región de la Araucanía, diferenciados por sexo. De los ocupados que trabajan en ME, el 66% son hombres, mientras que el 34% restante corresponde a mujeres. En ambos casos se puede ver que un mayor porcentaje de hombres y mujeres trabajan en ME unipersonales, es decir son TCP.

Tabla 2.6-2 Encuesta Casen 2009, ocupados según sexo y tamaño de empresa

SEXO	TAMAÑO EMPRESA	TOTAL
HOMBRE	Una (1) persona	50.710
	2 a 5 personas	32.071
	6 a 9 personas	8.562
	TOTAL ME	91.343
MUJER	Una (1) persona	28.286
	2 a 5 personas	15.406
	6 a 9 personas	3.727
	TOTAL ME	47.419

Fuente: Encuesta de Caracterización Socioeconómica, Casen 2009

²² El restante 21% declara no saber.

En este plano regional, se puede apreciar el nivel de emprendimiento por género, evaluando el número de hombres y mujeres que pertenecían o eran usuarios del Programa de Fomento Productivo de la Municipalidad de Temuco al año 2010. A través del *Informe Línea Base* de este Programa (Soussi, 2010), se pudo descubrir que el 68,2% de los usuarios son mujeres, mientras que tan solo un 31,8% son hombres. No está de más decir, que del total de estas mujeres emprendedoras, el 81% son jefas de hogar, en el caso de los hombres, un 92% también lo son. En este mismo informe se denota que los rubros en los que más participan las mujeres son, comercio y el sector textil; los hombres destacan en los rubros, servicios personales/ sociales y en comercio. Por su lado, Carosio, A. (2004), señala que el sector Servicios es considerado el sector “femenino” por naturaleza.

2.7 MUNICIPALIDAD DE TEMUCO

Las Municipalidades o Ayuntamientos tienen funciones privativas, es decir, *“aquellas cuya competencia corresponde exclusivamente en el ámbito de su territorio y su ejercicio no puede ser asumido por otras entidades independientemente de ellas”*, lo que se establece en el artículo 3° Ley 18.685 Orgánica Constitucional de Municipalidades, e indica en la letra a) Elaborar, aprobar y modificar el Plan de Desarrollo Comunal (PLADECO)²³. La misma Ley establece que, *“el PLADECO es un instrumento ordenador del desarrollo en la comuna, el que debe contemplar las acciones orientadas a satisfacer las necesidades de la comunidad local y promover el avance social, económico y cultural”*. Esta herramienta busca recoger la voz de las personas y escuchar sus necesidades, para así utilizar los recursos que se poseen, de la mejor manera posible.

En Temuco, la formulación del PLADECO, está a cargo de un grupo multidisciplinario que forma el equipo gestor, el cual está compuesto por profesionales del Municipio de Temuco y del Instituto de Desarrollo Local y Regional, IDER, de la Universidad de La Frontera. Además, el Alcalde de la comuna, don Miguel Becker Alvear, supervisa y revisa cada una de las actividades

²³ Ley 18.685 Orgánica Constitucional de Municipalidades.

que se realizan (la municipalidad pretende entregar el PLADECO de Temuco, correspondiente al período 2012-2017, a fines de agosto del presente año)²⁴.

En este contexto, la Municipalidad de Temuco, busca con su Plan de Desarrollo Comunal alcanzar los niveles de un desarrollo sustentable, armónico y equitativo para todos sus habitantes. Como se mencionó anteriormente, es importante que exista un trabajo en conjunto entre la comunidad y las distintas direcciones de la Municipalidad, las cuales son quienes llevan a cabo los diferentes proyectos que se establecen en el Municipio y para los cuales hay un determinado presupuesto.

En el **Anexo C**, se expone el Organigrama de la Municipalidad de Temuco, en el cual se pueden ver los distintos departamentos y direcciones que la componen.

Uno de los Departamentos que forman parte de Municipalidad de Temuco, es la **Dirección de Desarrollo Comunitario (DIDECO)**, la cual tiene como funciones específicas: Asesorar al Alcalde y también al Concejo, en la promoción del desarrollo comunitario; prestar asesoría técnica a las organizaciones comunitarias, fomentar su desarrollo y legalización, y promover su efectiva participación en el Municipio. También se encarga de proponer y ejecutar, dentro de su ámbito y cuando corresponda, medidas que buscan materializar acciones relacionadas con salud pública, protección del medio ambiente, educación, cultura, capacitación laboral, deporte y recreación, así como la promoción del empleo, fomento productivo local y turismo. Su director es el *Sr. Eduardo Castor Stone*.

En la Dirección de Desarrollo Comunitario (DIDECO), es donde se pone mayor énfasis en este estudio, específicamente en la Unidad de Desarrollo Económico Local (UDEL), ya que dentro de sus funciones, se encuentra el *Programa Fomento Productivo*, quienes para promover,

²⁴ Plan de Desarrollo Comunal 2012-2017, Municipalidad de Temuco.

precisamente, la productividad de la comuna de Temuco, presentan un concurso denominado “*Programa de Financiamiento para microempresarios de la Comuna de Temuco*”, el cual se describe a continuación.

2.7.1 Programa de Financiamiento para microempresarios de la Comuna de Temuco.

La UDEL dentro de sus actividades presenta un instrumento, a través de Fomento Productivo, denominado: “Programa de Financiamiento para microempresarios de la Comuna de Temuco”, pronto a realizarse, sin fecha definida. En él participan cerca de doscientos Micro y Pequeños empresarios de la comuna, de los cuales, pocos más de treinta serán beneficiados. El Programa “*facilitará el acceso de microempresarios a incentivos económicos para financiar la ejecución de proyectos de inversión productiva, de desarrollo comercial o de capacitación*”²⁵. Estos proyectos deberán ser iniciativas individuales o grupales, sin distinción de género, formal e informal, de la zona urbana, que vivan y desarrollen sus actividades comerciales en la comuna de Temuco. El Programa consta de un presupuesto de diecisiete millones de pesos, los cuales beneficiarán cerca de treinta proyectos de la comuna. A cada proyecto se le entregará un máximo de quinientos mil pesos en maquinaria, equipos o herramientas, dependiendo de su necesidad e idea de inversión con la que postule.

A través de este programa, se busca ayudar en el acceso a oportunidades de desarrollo económico, primordialmente a Empresas que desarrollen actividades en los siguientes ámbitos: *Agropecuario*, principalmente las de turismo y artesanía; *Innovación*, iniciativas cuyo objetivo sea la incorporación de alternativas productivas no exploradas y que incorporen innovaciones tecnológicas; *Productos y Servicios*, que busquen adquirir “Bienes Productivos” que aporten al desarrollo de su actividad y de *Capitación*, sólo actividades de capacitación, individual o grupal, en temas relacionados con el microemprendimiento y en el *ámbito de Emergencias Sociales*, lo que se refiere a iniciativas que busquen desarrollar proyectos productivos que

²⁵ Unidad de Desarrollo Económico Local, Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco.

corrijan emergencias sociales, como pueden ser, personas de escasos recursos que solicitan apoyo para desarrollar una actividad comercial, por ejemplo, cartoneros.

Para la distribución de los recursos se pretende destinar un 90% de ellos a actividades productivas y comerciales, mientras que el restante 10% se invertirá en proyectos sociales. Por medio de las bases de este fondo concursable, se puede ver que para evaluar los proyectos y seleccionar a los beneficiados, hay aspectos que son los más valorados y son:

- **Calidad y pertinencia técnica:** se evaluará la consistencia técnica de la propuesta presentada, valorizando los alcances del beneficio económico que obtendrán los postulantes
- **Formalidad:** se le otorgará una mayor ponderación a aquellos proyectos presentados por personas individuales o grupos, que se encuentren desarrollando sus actividades económicas en forma legal y regular.
- **Agrupaciones:** se le asignará una mayor ponderación a aquellos proyectos que involucren sociedades entre pequeños microempresarios y a aquellos que promuevan la asociatividad.
- **Innovación Comercial o Productiva:** los proyectos que tengan un nivel de innovación, creatividad o que salgan de lo común, tendrán una mayor ponderación respecto de los proyectos que contengan iniciativas tradicionales.
- **Experiencia:** se evaluará la experiencia en el rubro o actividad que se postule²⁶.

El proceso de evaluación y selección de los proyectos será tarea del Centro de Apoyo al Microempresario (CEAM), de la Universidad de la Frontera. El CEAM revisará los proyectos declarados admisibles, asignando puntajes a cada uno de ellos, de los cuales saldrá la nómina de proyectos seleccionables. El CEAM tendrá entre sus facultades el declarar inadmisibles si los valores asociados al cálculo de los costos de las inversiones no corresponden a precios del

²⁶ Bases Técnicas para el año 2011. Unidad de Desarrollo Económico Local. Fomento Productivo.

mercado local y/o regional. Este organismo aprobará el otorgamiento de los incentivos de acuerdo al puntaje que se obtenga de la evaluación, en forma decreciente hasta la entrega total de los recursos y propondrá al señor Alcalde la Adjudicación de los fondos.

CAPÍTULO 3
ANÁLISIS DE LA BASE DE DATOS

CAPITULO 3 ANÁLISIS DE LA BASE DE DATOS

Para la realización de las actividades presentadas en esta investigación, se contó con una Base de Datos actualizada a Mayo del año 2011, la cual está compuesta de información personal y organizacional de 408 Microempresarios de la ciudad de Temuco, todos quienes están inscritos y son usuarios del Programa de Fomento Productivo, perteneciente a la Unidad de Desarrollo Económico Local de la Municipalidad de Temuco.

Con esta amplia Base de Datos se realizó una caracterización de los ME de la zona, pudiendo así proponer nuevas y fortalecidas Bases y Formulario de postulación de proyectos Microempresariales al concurso denominado: “Programa de Financiamiento para Microempresarios de la Comuna de Temuco”.

En una primera instancia, se realizó un análisis cuantitativo de las principales variables presentes en la Base de Datos antes mencionada, el cual permite caracterizar a los Microempresarios de la comuna de Temuco y obtener valores que indiquen la incidencia de las variables más representativas entre las Microempresas de la comuna. El primer análisis cuantitativo abarca ámbitos personales de los individuos, tales como el sexo; pertenencia a etnias; situación familiar e información acerca de ayudas recibidas por parte de diferentes Programas Sociales del país.

El segundo análisis de tipo cuantitativo, corresponde a uno que abarca el área organizacional de la Microempresa, es decir se evaluó el nivel de formalización de los negocios, lo que se pudo apreciar, a través del número de Microempresarios que han realizado el trámite de Iniciación de Actividades y que han obtenido o regularizado la Patente Municipal. También en este plano organizacional, se examinó si los Microempresarios cuentan con un lugar físico para desarrollar sus actividades económicas y si esta infraestructura es o no de su propiedad.

El tercer análisis cuantitativo, corresponde a una evaluación de la actividad que desempeña cada Microempresario. Se realizó un análisis sectorial, para averiguar los rubros más desempeñados en la comuna; se evaluó el nivel de capacitaciones adquiridas por los individuos y también los años de experiencia en el rubro, en que se desempeñan los Microempresarios analizados.

Un último análisis también cuantitativo, se basó en los estudios de *Unger, J. (2009). "Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review"* y de *Muñoz, C. (1998). "Evaluación de proyectos empresariales pequeños"*, ambos mencionados en el Marco Teórico (Capítulo 2, sección 2.5), en donde se habla de las Utilidades como una forma de evaluar el éxito de los negocios y se mencionan variables que son impulsoras de potencial empresarial.

Para hacer este análisis se dividieron a los 408 Microempresarios en dos Grupos, haciendo una distinción entre los con mayores y menores utilidades promedio mensuales. Con esta separación se pudieron identificar diferencias entre los grupos, en base a variables como: *capacitación, años de experiencia en el rubro, situación familiar* (situación de Jefatura de Hogar) y además, el nivel de *formalidad en los negocios*. Este análisis buscaba identificar si las variables mencionadas pueden potenciar a los Microempresarios, aumentando las posibilidades de éxito del negocio.

También se desarrolló un análisis de tipo cualitativo, cuyo objetivo fue mostrar particularidades de los microempresarios de la comuna de Temuco usuarios del Programa Fomento Productivo. Lo que se desarrolla en esta sección es una caracterización de estos microempresarios, contextualizados en la realidad regional y basados en los resultados obtenidos de los análisis cuantitativos anteriores, de esta manera, se obtendrán respuestas del porque de algunos resultados y claramente, estando apoyados también, en la literatura.

A continuación, se realizará una exposición de los análisis mencionados en los párrafos anteriores:

3.1 CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS MICROEMPRESARIOS DE TEMUCO, ANÁLISIS CUANTITATIVO.

3.1.1 Microempresarios de la ciudad de Temuco según sexo.

Se puede ver en la **Tabla 3.1-1**, que los Microempresarios de la ciudad de Temuco, pertenecientes a Fomento Productivo, son en su mayoría del sexo Femenino. De los 408 ME analizados, el 59% son mujeres, en tanto que los hombres representan un 41%. En el año 2010, estas cifras develaban una mayor diferencia por sexo, ya que en ese entonces, las mujeres estaba representado por el 68,1% de los ME de la comuna²⁷.

Tabla 3.1-1 Participación ME según sexo.

	Frecuencia	Porcentaje
FEMENINO	241	59%
MASCULINO	167	41%
TOTAL	408	100

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

3.1.2 Microempresarios de la Ciudad de Temuco, declarados pertenecientes o no a una Etnia.

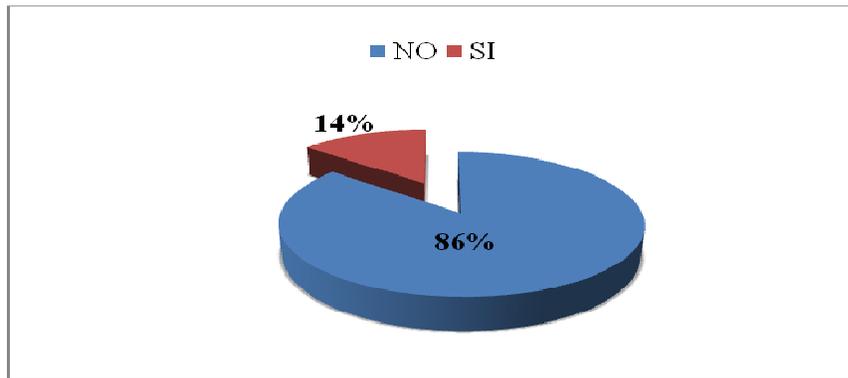
Como se puede apreciar en el **Gráfico 3.1-1**, el 86% de los Microempresarios de la comuna, declaran no pertenecer a Etnia alguna. Temuco es una ciudad en la que el 30,1% de su población se declara indígena, además tiene la mayor concentración, a nivel país, de habitantes pertenecientes a una Etnia (24,6%)²⁸, por lo que pudiese resultar extraño el resultado

²⁷ Soussi, S. 2010. "Informe Línea Base".

²⁸ Casen 2009. Ministerio de Planificación.

anteriormente expuesto. Pero este se puede explicar por lo siguiente: la población indígena no tiene gran participación económica a nivel nacional y regional, la Encuesta CASEN del año 2009 revela que poco más de la mitad de la población indígena participaba del mercado laboral y en base al CENSO del año 2002, tan solo el 32,8% de los Mapuches²⁹, pertenecían a la población económicamente activa de la región de la Araucanía.

Gráfico 3.1-1 ME pertenecientes y no pertenecientes a una Etnia



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

3.1.3 Microempresarios de la comuna de Temuco que son Jefes o Jefas de hogar.

Jefe de hogar es “la persona que es reconocida por los demás miembros del hogar como tal”³⁰. En Temuco, 337 de los Microempresarios que forman parte de Fomento Productivo, son considerados Jefes de Hogar, lo que corresponde a un 83% del total (**Tabla 3.1-2**). Los jefes de hogar son considerados también como los principales proveedores del hogar y como tales, son buscadores de oportunidades. Como se comentó, en el marco teórico, el nivel de estabilidad en la vida de un empresario es importante y por ejemplo, los hijos, pueden considerarse un incentivo para emprender, ya que el jefe de hogar busca constantemente proveer de un mejor futuro a su familia.

²⁹ En la región de la Araucanía la mayoría de las personas pertenecientes a una etnia, son de origen Mapuche.

³⁰ INE. Departamento Estadístico de Hogares. Encuesta Nacional de Empleo.

Tabla 3.1-2 ME de Temuco que son o no Jefes de Hogar

	Frecuencia	Porcentaje
SI	337	82,6%
NO	69	16,9%
SIN INFORMACIÓN	2	0,5%
TOTAL	408	100

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

3.1.4 Microempresarios de Temuco que actualmente reciben algún tipo de ayuda social por parte del Gobierno de Chile.

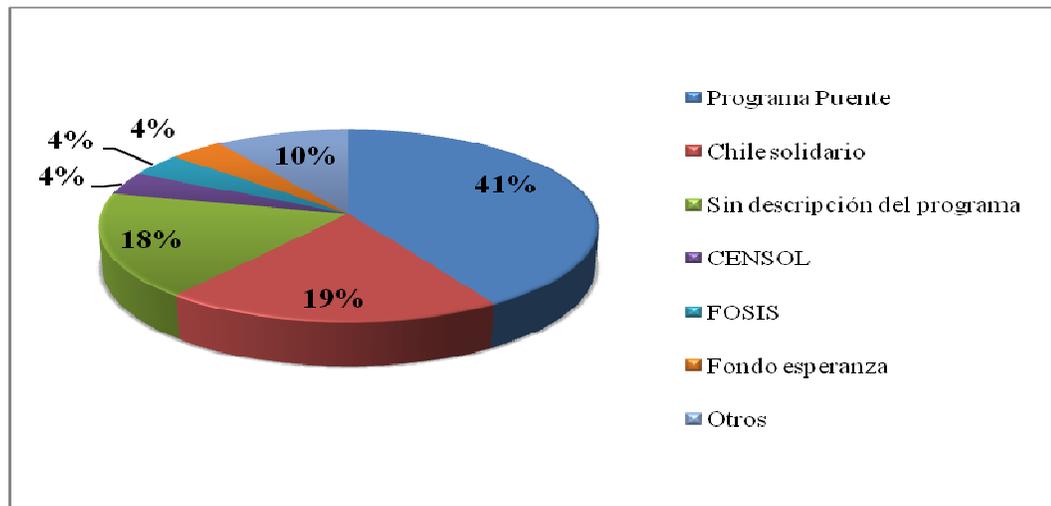
Como se observa en la **Tabla 3.1-3**, la gran mayoría de los Microempresarios analizados, no pertenecen a Programas de Ayuda Social, lo cual corresponde a cerca del 88% de los individuos en estudio, es decir, que tan solo 51 de ellos , reciben algún tipo de ayuda social estatal.

Tabla 3.1-3 ME favorecidos con Programas Sociales

Programa	Frecuencia	Porcentaje
NO	357	87,5%
Programa Puente	21	5,2%
Chile solidario	10	2,5%
Sin descripción del programa	9	2,2%
CENSOL	2	0,5%
FOSIS	2	0,5%
Fondo esperanza	2	0,5%
Otros	5	1,1%
TOTAL	408	100

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

En el siguiente Gráfico, se muestra a los ME que *SÍ* participan de algún Programa social y en cuales de estos Programas participan.

Gráfico 3.1-2 Distribución Microempresarios pertenecientes a Programas Sociales

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

Analizando a los Microempresarios que *SÍ* reciben ayuda de uno o más Programas Sociales, se puede ver que los más mencionados por los empresarios en análisis, son: el Programa Puente, Chile Solidario y en menor porcentaje, el Centro Comunitario CENSOL y FOSIS.

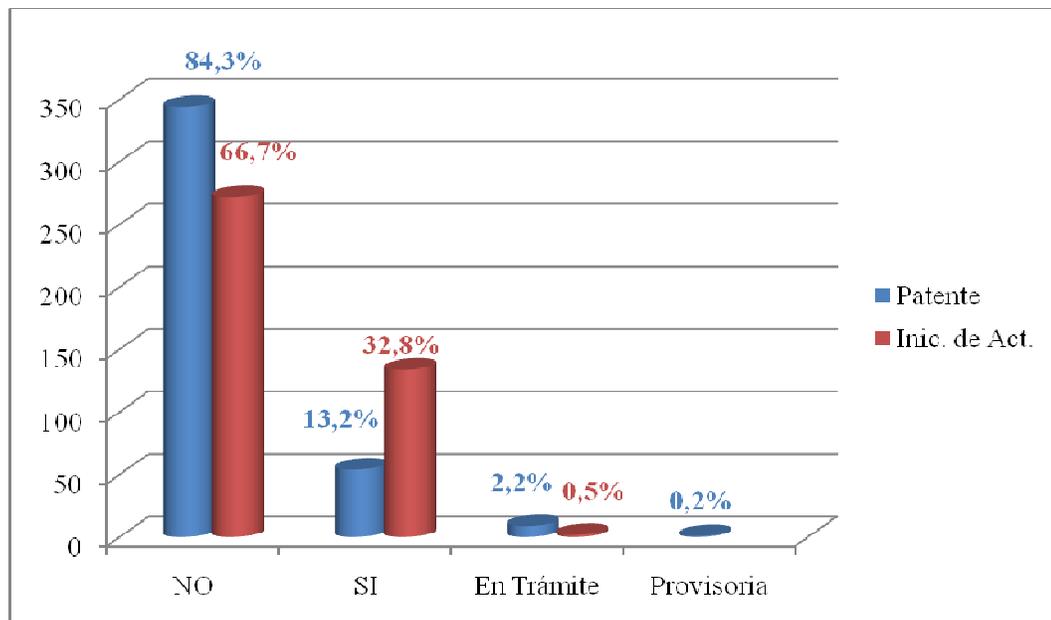
3.2 CARACTERÍSTICAS ORGANIZACIONALES DE LOS MICROEMPRESARIOS DE TEMUCO, ANÁLISIS CUANTITATIVO.

3.2.1 Nivel de Formalización de los Microempresarios de Temuco usuarios de Fomento Productivo.

En el gráfico siguiente, se muestra el estado de legalidad en el que se encuentran actualmente los Microempresarios de Temuco analizados. Tan solo el 32,8% de los individuos han declarado

Iniciación de Actividades formalizada ante Servicios de Impuestos Internos (SII)³¹ y un porcentaje menor, un 0,5% de los ME, se encuentra en procesos de tramitación de su Iniciación de Actividades.

Gráfico 3.2-1 Estado de Iniciación de Actividades y Patente Municipal, Microempresarios de Temuco.

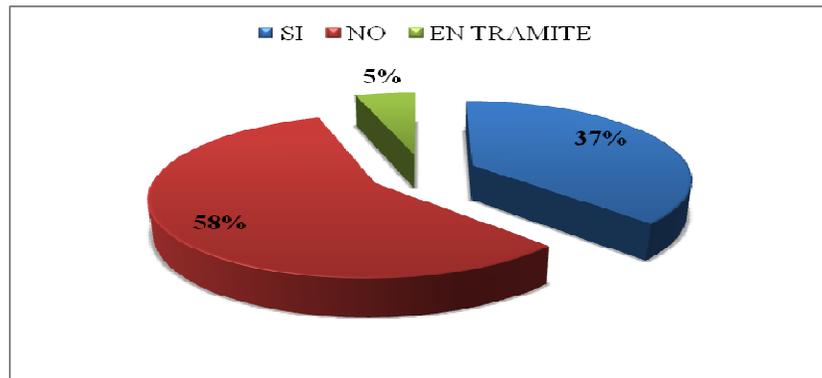


Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

En cuanto a la posesión o no de patente Municipal, un 13,2% de los negocios en análisis, la poseen. La Patente Municipal, es “*un permiso necesario para emprender cualquier actividad comercial que necesita un local fijo*”³², puede ser Comercial, Profesional, Industrial o de Alcoholes. En este caso, podemos ver un bajo nivel de Microempresas, en posesión de Patente Municipal, una de las razones, es que para ello se requiere del trámite de Iniciación de Actividades, el cual como se mencionó, ha sido realizado por poco más de la cuarta parte de los Microempresarios.

³¹ Las personas naturales obligadas con el trámite de Declaración Inicio de Actividad son las que desarrollen una actividad comercial o profesional de las referidas en los artículos 20°, N°s 1, letras a) y b), 3, 4 y 5, 42° N° 2 y 48° de la Ley de la Renta.

³² Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. www.bcn.cl/guias/patentes-municipales

Gráfico 3.2-2 Estado de Patente Municipal de Microempresarios de Temuco con Iniciación de Actividades

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

En el gráfico anterior se observa que de los 134 Microempresarios que poseen Iniciación de Actividades, tan solo el 37% de ellos declara poseer Patente Municipal, en tanto un 5% se encuentran desarrollando los trámites a ese respecto.

3.2.2 Posesión de los Microempresarios de Temuco, usuarios de Fomento Productivo, de Infraestructura para desarrollar su actividad productiva o comercial.

Se analizó si los Microempresarios estudiados, contaban con un espacio físico para desarrollar su actividad económica. De los 408 individuos en estudio, la gran mayoría (80%), cuenta con Infraestructura.

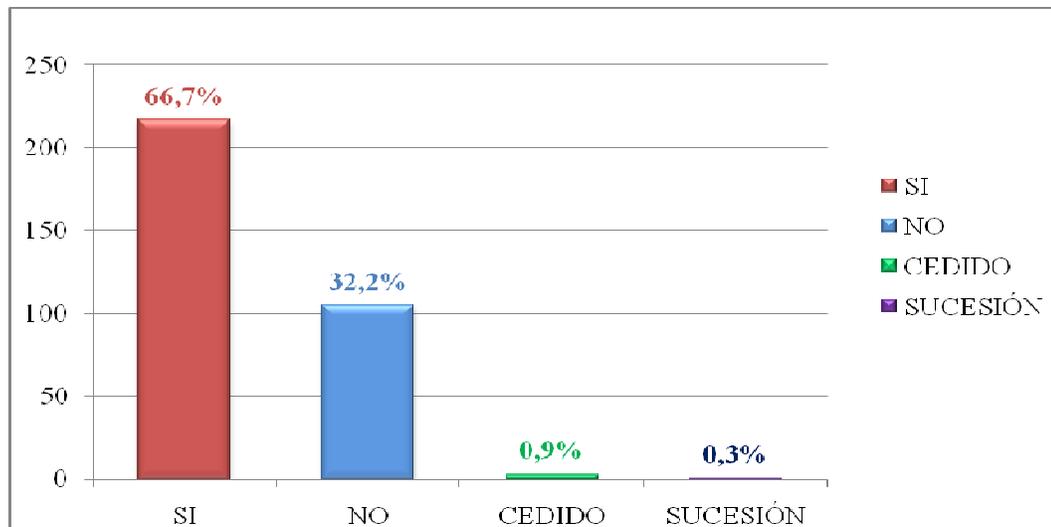
Tabla 3.2-1 Posesión de Infraestructura para desarrollo de Actividades

Infraestructura	Frecuencia	Porcentaje
NO	82	20%
SI	326	80%
Total	408	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011.

También se analizó el estado de propiedad de los Microempresarios para con la Infraestructura o inmueble con el que cuentan. Se observa en el **Gráfico 4.2-3**, que de estos 326 ME, el 67% son propietarios, un 0,9% les fue cedido, un 0,3% obtuvo el inmueble por sucesión y el 32,2% restante, no son propietarios.

Gráfico 3.2-3 Estado de Propiedad de ME que poseen Infraestructura en Temuco.



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011.

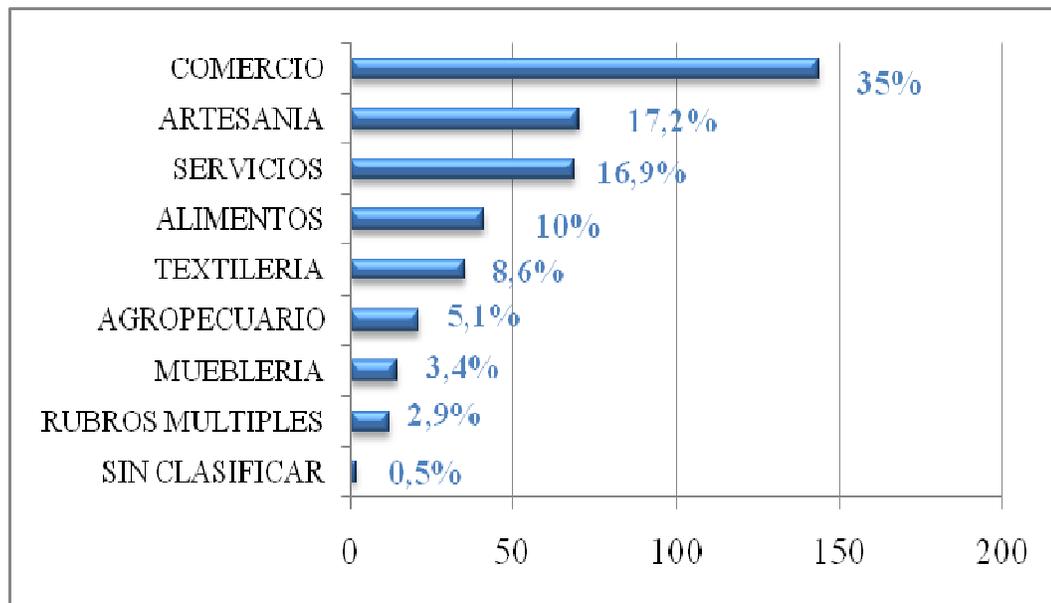
3.3 CARACTERÍSTICAS RELATIVAS A LA ACTIVIDAD DE LOS MICROEMPRESARIOS, ANÁLISIS CUANTITATIVO.

3.3.1 Rubro o tipo de Actividad Económica desarrollada por los Microempresarios de Fomento Productivo de Temuco.

Para evaluar la gran diversidad de actividades desarrolladas por los Microempresarios adscritos al Programa Fomento Productivo, se han clasificado en siete grandes Sectores de Actividad: Sector Comercio, Artesanía, Servicios, Alimentos, Textilería, Agropecuario y Mueblería. Además se agregó el Ítem “Múltiples Rubros”, para aquellas Microempresas que realizan, dentro de su

negocio, actividades de más de uno de los sectores antes mencionados. Finalmente, aquellas actividades que no pertenecían a ninguna de las categorías anteriores, se determinaron como, “*sin Clasificar*”.

Gráfico 3.3-1 Clasificación ME de Temuco, por Sector Económico al que pertenecen



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

El **Gráfico 3.3-1**, muestra que de los 408 ME en análisis, el 35% de ellos se desempeña en el *Sector Comercio*³³; el *Sector Artesanal* (que incluye artesanías en madera, cuero, lana, barro, cerámica, piedras, entre otros), se encuentra en segundo lugar con un 17,2%, seguido de cerca del *Sector Servicios* (personales y sociales), con un 16,9%; los *Sectores Alimentos y Textil*, tienen una participación de 10% y 9% respectivamente; el *Sector Agropecuario*, el cual según SII, engloba la actividad agrícola, ganadera o pecuaria, está representado por el 5% de los ME; finalmente, el *Sector Mueblería* participa con un bajo 3,4%.

³³ Catalogados como tal en base al Art. 3 del Código de Comercio.

Gráfico 3.3-2 Participación sexo Femenino por rubro

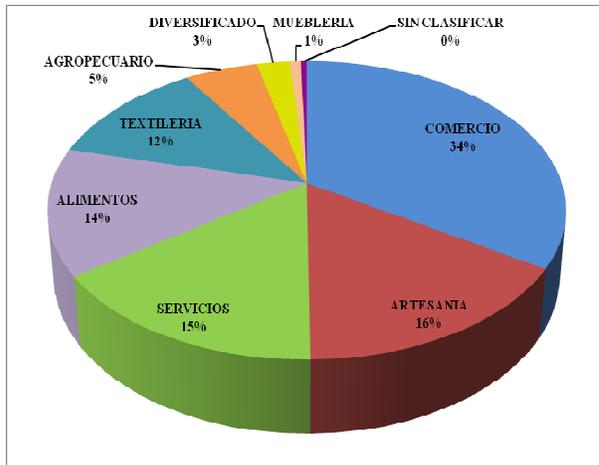
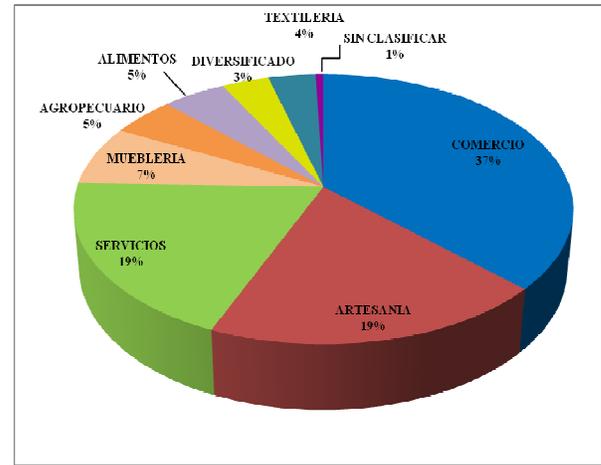


Gráfico 3.3-3 Participación sexo Masculino por rubro



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

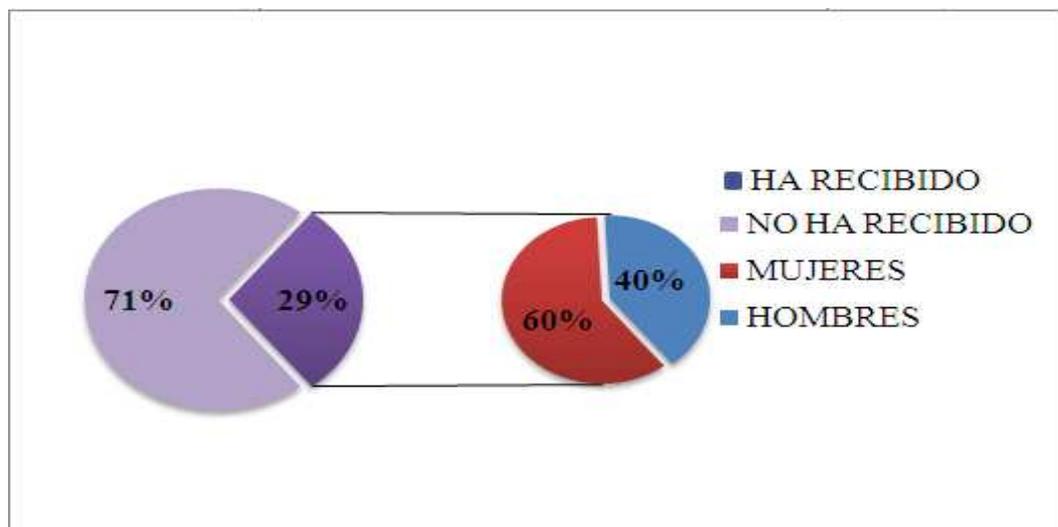
Al hacer distinción por sexo, podemos ver que los tres principales rubros se repiten, en ambos casos son, *Comercio*, *Artesanía* y *Servicios*. En el caso Femenino, se puede ver una importante participación en los rubros de *Alimentos* y *Textilería*, con 14% y 12% respectivamente. Por el lado masculino, los sectores *Mueblería* y *Agropecuaria*, son más relevantes, con un 7% y 5% respectivamente.

Las actividades clasificadas en el rubro alimentos son básicamente locales de comida rápida o al paso, ventas de colaciones y repostería; en textilería, destacan actividades como, talleres de confecciones de vestuario, uniformes, cortinas y calzado. En el sector mueblería destacan principalmente línea plana y obras menores y en el sector Agropecuario, las actividades van desde cultivo de hortalizas a crianza de animales.

3.3.2 Capacitaciones recibidas por los Microempresarios de Temuco.

El gráfico siguiente, muestra que el 29% de los Microempresarios inscritos en Fomento Productivos de la Municipalidad de Temuco, han recibido algún tipo de capacitación, lo que se traduce en 117 personas, de las cuales setenta son mujeres (60%) y cuarenta y siete son hombres (40%).

Gráfico 3.3-4 Porcentaje de Microempresarios que han recibido algún tipo de capacitación



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

Como se puede apreciar en la **Tabla 3.3-1**, en la mayoría de los casos, 56% de las veces, la capacitación tuvo directa relación con la actividad económica que desarrolla el Microempresario. En un 27% de las ocasiones, las capacitaciones estaban enfocadas a la Administración y gestión comercial. Con un menor 3%, se encuentran capacitaciones tanto en el área de emprendimiento, como en uso de Tecnologías de la Comunicación (TICs). De los 117 ME con alguna capacitación, 8 de estos casos, fueron clasificados en “otros”, puesto que si bien las capacitaciones eran específicas de un determinado rubro, no tenían relación con la actividad que actualmente desempeñan los Microempresarios.

Tabla 3.3-1 Tipos de Capacitaciones recibidas por los ME de Temuco

	Frecuencia	Porcentaje
De la actividad	65	55,6%
Administración y gestión	32	27,4%
Emprendimiento	4	3,4%
TICs	4	3,4%
No específica	4	3,4%
Otros	8	6,8%
Total	117	100

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

3.3.3 Experiencia en el rubro de los Microempresarios de Temuco analizados a Mayo de 2011.

Como se observa en la tabla siguiente, los Individuos analizados tienen en su mayoría pocos años de experiencia. El 56% de los Microempresarios tiene 5 años o menos, estando el mayor número de personas, en el rango menor de 0 a 2 años (132 individuos). Existe un 19% de ME, que tiene entre 6 y 10 años y tan solo un 7% (el equivalente a 30 de ellos) cuentan con una experiencia que va más allá de los 21 años en el rubro de actividad que actualmente desempeña.

Tabla 3.3-2 Años de Experiencia en el rubro, ME de Temuco

Años de Experiencia	Cantidad Individuos	Porcentaje
0-2 Años	132	32%
3 a 5 Años	96	24%
6 a 10 Años	77	19%
11 a 20 Años	62	15%
21 a más Años	30	7%
Sin información	11	3%
Total	408	100

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

3.4 CARACTERIZACIÓN DE LOS MICROEMPRESARIOS DE TEMUCO EN BASE A LA UTILIDAD PROMEDIO.

En la Investigación de *Unger, J. (2009)*, expuesta en el Capítulo 2, titulada “*Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review*”, se planteó que una de las formas más utilizadas para medir el éxito o potencial empresarial de una Unidad Productiva, era a través de las Utilidades. Es por ello, que en esta sección se evaluarán a los Microempresarios de Temuco separándolos por rango de Utilidades Promedio Mensuales.

En la literatura también se habló del estudio de *Muñoz, C. (1998)*. “*Evaluación de proyectos empresariales pequeños*”, en donde se mencionaron variables que inciden en que exista mayor o menor potencial empresarial entre los Microempresarios, entre las mencionadas en este estudio se encontraban: edad del individuo, experiencia en el rubro, educación, situación familiar, entre otras.

Considerando variables de éxito presentes en ambas investigaciones y tomando en cuenta la información con la que se dispone en la Base de Datos de los usuarios de Fomento Productivo, las variables a evaluar en esta sección son: *años de experiencia en el rubro, capacitaciones recibidas por el ME y la situación familiar* (jefe de Hogar). Adicionalmente se analizará la *legalidad del negocio*, como variable impulsora de éxito, ya que, como se mencionó en el Capítulo 2, los negocios que funcionan bajo la norma legal (iniciación de actividades, patente municipal al día), tienen mayores posibilidades de obtener ayudas de varios organismos del gobierno, particularmente del municipio y ser considerados en las instituciones bancarias, lo que ayudaría a potenciar el crecimiento de la Microempresa.

Tabla 3.4-1 ME de Temuco por rangos de Utilidad Promedio Mensual

Utilidad (pesos chilenos)	Frecuencia	%
3.000 - 99.999	150	36,8%
100.000 - 170.000	86	21,1%
170.001 - 300.000	66	16,2%
301.000 en adelante	23	5,6%
Sin Información	83	20,3%
Total	408	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

La totalidad de las Empresas analizadas entran en la categoría de Microempresas, ya que sus ventas anuales promedio son menores a 2.400 UF, clasificadas de esta manera por organismos como CORFO y SERCOTEC.

En la tabla anterior se puede ver, que 150 de los Microempresarios de Fomento Productivo tienen utilidades menores a cien mil pesos y que el 58% de estas personas obtiene utilidades menores a un salario mínimo en Chile. Los Microempresarios con utilidades mayores a trescientos mil pesos son tan solo 23, lo que corresponde a un bajo 5,6%. Cabe señalar que en 83 de los casos, los Microempresarios no entregaron información al respecto.

Para continuar con este análisis, se separó a los Microempresarios en dos grupos:

- **Grupo 1:** son quienes obtienen utilidades promedio mensuales, *superiores a 170.000 pesos chilenos* (alcanzando a ochenta y nueve personas).
- **Grupo 2:** aquellos que generan utilidades promedio mensuales, por montos *menores o iguales a 170.000.- pesos chilenos* (formado por doscientos treinta y seis Microempresarios).

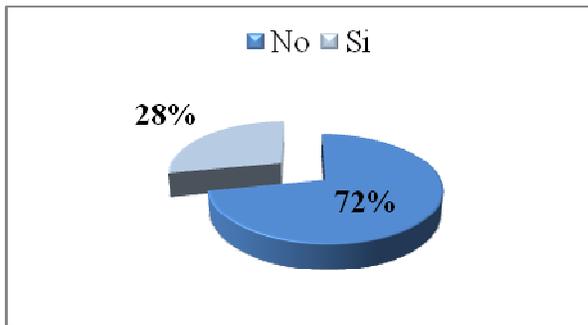
Tabla 3.4-2 Experiencia en el Rubro, separados por Grupo 1 y 2

Años de Experiencia	Individuos Grupo 1	Porcentaje	Individuos Grupo 2	Porcentaje
0-2 Años	27	30%	73	31%
3 a 5 Años	18	20%	64	27%
6 a 10 Años	19	21%	45	19%
11 a 20 Años	16	18%	35	15%
21 a más Años	9	10%	17	7%
Sin información	0	0%	2	1%
Total	89	100	236	100

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

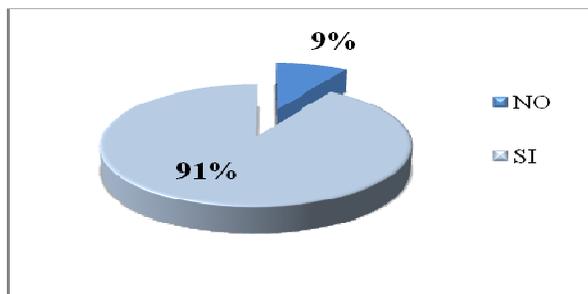
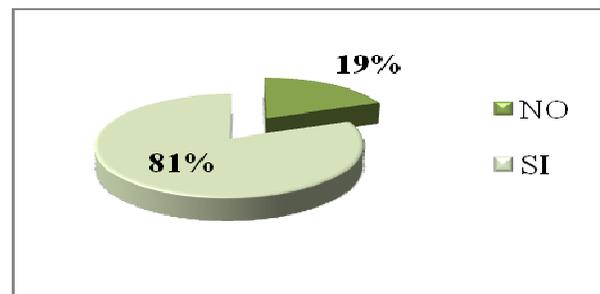
En la tabla anterior, se muestra que el 58% de los empresarios del Grupo 2, es decir, las Microempresas con menores utilidades, poseen menos de cinco años de experiencia. Mientras que en el Grupo 1, el 50% de los Microempresarios tienen menos de cinco años de experiencia, y otro 50% son individuos con experiencia de seis años hacia arriba (mayor al grupo 2, donde el porcentaje alcanza los 42 puntos porcentuales).

En los gráficos siguientes, se observa que en el Grupo 1, de los 89 empresarios, el 28% recibió algún tipo de capacitación, mientras que en el Grupo 2, de los 236 individuos, un 23% declara haber recibido capacitación. Aunque en ambos casos el porcentaje de capacitación es bajo, se aprecia que en el caso de quienes obtienen mayores utilidades en promedio (Grupo 1), la proporción de personas capacitadas es mayor.

Gráfico 3.4-1 Capacitaciones ME Grupo 1**Gráfico 3.4-2 Capacitaciones ME Grupo 2**

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

En los siguientes gráficos, se ve reflejado que en ambos casos, la gran mayoría de los individuos son jefes de hogar, pero es en el grupo 1 donde esta condición es más notoria. En el grupo de las ME que generan mayores utilidades, el 91% de los Microempresarios son denominados Jefes de sus Hogares, mientras en el Grupo 2, la cifra es menor con un 81%.

Gráfico 3.4-3 Jefatura de Hogar Grupo 1**Gráfico 3.4-4 Jefatura de Hogar Grupo 2**

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

En cuanto a la formalización, los **Gráficos 3.4-5 y 3.4-6**, muestran gran diferencia entre los Grupos 1 y 2. El Primero de estos, muestra a un gran porcentaje de Microempresarios con el trámite de Iniciación de Actividades al día, un 60%, mientras que en el Grupo 2, tan solo un 27% de las ME lo han realizado. En cuanto al trámite de Patente Municipal, se observa que en el

Grupo 1, la poseen un bajo 19% de Microempresas y que en el *Grupo 2*, la cifra es aún menor, alcanzando tan solo un 12% de ellas.

Gráfico 3.4-5 Legalización ME del Grupo 1

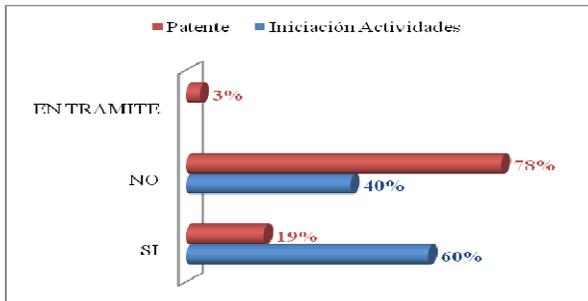
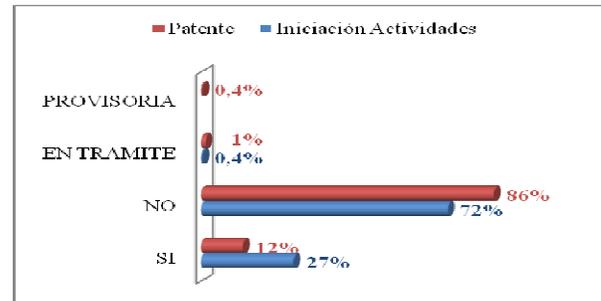


Gráfico 3.4-6 Legalización ME Grupo 2



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Fomento Productivo, Municipalidad de Temuco 2011

3.5 ANÁLISIS CUALITATIVO DE LOS MICROEMPRESARIO DE TEMUCO

Los Microempresarios de la ciudad de Temuco, miembros del Programa Fomento Productiva de la Municipalidad, están representados en su mayoría por el sexo Femenino. El Banco Interamericano para el Desarrollo determinó que, cuanto más pequeño sea el negocio, mayor es la participación femenina. En Chile, la participación de la mujer en el mercado de Trabajo es muy baja, en el año 2009 la tasa de ocupación femenina era tan solo un 42,3%, mientras que la del hombre alcanzaba un 70,7%³⁴.

Cabe señalar que al año 2011, se ve una tendencia positiva en el empleo femenino, ya que según el Instituto Nacional de Estadísticas, la tasa de participación de la mujer en este año, alcanza el 47,4%. Si se piensa en los desocupados para el año 2009, el 15,2% de las mujeres se encontraban

³⁴ Encuesta Casen 2009. Ministerio de Planificación.

en estado de desocupación³⁵. Al igual que con el empleo la tendencia de la tasa de desocupación femenina ha sido positiva (para ambos sexos la tasa de desocupación ha disminuido), en el trimestre móvil marzo-mayo de 2011, tan sólo el 9% de las mujeres que forman parte de la fuerza de trabajo, están desocupadas³⁶.

Con estos antecedentes podemos recordar lo que menciona *Carosio, A. (2004)*, “*Durante el siglo XX, las mujeres nos hemos incorporado al trabajo, y ahora, en el siglo XXI, nos estamos convirtiendo en emprendedoras y empresarias*”, cuando falta empleo para la mujer, provoca que ésta se desplace hacia el trabajo por cuenta propia, en busca de mayores oportunidades económicas, insertándose cada vez más a la fuerza laboral y luchando contra el desempleo. Además se debe considerar que la gran mayoría de los ME evaluados eran Jefes de Hogar; cuando las personas tienen una situación laboral en la que son los principales proveedores del hogar, realizan un esfuerzo extra para triunfar en el sector laboral y en muchos de los casos el emprender con un negocio propio es la alternativa más viable.

Las Personas que recurren al Programa Fomento Productivo en Temuco generalmente no pertenecen a etnia alguna. Es habitual, que los Microempresarios Mapuches o de otra etnia de la zona de Temuco busquen ayuda para sus negocios, en otras organizaciones tales como, CONADI o INDAP. Los Microempresarios miembros de este Programa, tampoco son personas que soliciten ayuda de las Redes Sociales que apoyan al sector más vulnerable de la región, son tan solo unos cuantos los que participan de Programas como Puente, Fondo Esperanza o cualquier otro de la red Chile Solidario.

Se puede decir también, que los Microempresarios usuarios de Fomento Productivo de Temuco, se desempeñan básicamente en el sector informal de la economía, ya que la gran mayoría (66,7%) no tienen iniciación de actividades, es más, un pequeño porcentaje de los Microempresarios

³⁵ Encuesta Casen 2009. Ministerio de Planificación.

³⁶ Empleo Trimestral. Instituto Nacional de Estadísticas. / Desocupados: considera a los cesantes y a quienes buscan trabajo por primera vez.

tienen patente municipal para desarrollar sus respectivas actividades. En el Capítulo 2, se habló acerca de lo difícil que es para los Microempresarios conseguir ayuda financiera y una de las razones, es la falta de legalidad y probidad de éstos, lo que impide que los bancos u otras instituciones financieras puedan disponer de información de las Microempresas y sus dueños. Cabe mencionar, que es en el Grupo de los ME con mayores utilidades, en donde se ve mayor número de negocios con trámites de legalización al día.

El Servicio de Impuestos Internos, señala que en el año 2010, los contribuyentes legalmente establecidos en Temuco, realizan principalmente actividades comerciales al por mayor y al por menor; actividades inmobiliarias y actividades de servicios. En el análisis aquí expuesto, los resultados son similares, las principales actividades son *Comercio, Artesanía y Servicios*. El sector Artesanía no aparece representado en la información entregada por el SII, esto nos muestra que son muy pocos los Microempresarios del rubro Artesanal, que se desempeñan en el sector formal de la economía.

En cuanto a las capacitaciones, los Microempresarios de Fomento Productivo de Temuco no participan mucho de éstas, una de las razones puede ser que, al pertenecer mayormente al sector informal, tienen menos posibilidades de postular o acceder a capacitaciones.

También con este análisis se pudo descubrir que la gran mayoría de los Microempresarios analizados, se encuentran en las primeras etapas de vida de sus negocios, ya que más de la mitad de ellos no tiene más de cinco años de experiencia. Lo anterior puede explicar el problema de la informalidad en Temuco y a la vez, la falta de capacitaciones.

CAPITULO 4

**CONTRIBUCIONES AL PROGRAMA DE
FINANCIAMIENTO MICROEMPRESARIAL**

CAPITULO 4 CONTRIBUCIONES AL PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO MICROEMPRESARIAL

Los Microempresario usuarios de Fomento Productivos, son quienes pueden postular a los Fondos Concursables que ofrece este Programa, como es el llamado “Programa de Financiamiento para Microempresarios de la Comuna de Temuco”.

El objetivo del “Programa de Financiamiento para Microempresarios de la Comuna de Temuco”, es *“facilitar el acceso de microempresarios a incentivos económicos para financiar la ejecución de proyectos de inversión productiva, de desarrollo comercial o de capacitación”*³⁷. En el Capítulo 2 (sección 2.7.1), se hizo referencia a las características de este fondo de Financiamiento, así como a los criterios de evaluación.

Basados en los análisis realizados, al igual que en los antecedentes generales, se cuestiona si el fondo es adecuado o no para este grupo particular de Microempresarios, es decir si el objetivo del concurso está directamente relacionado con la realidad de los Microempresas de la capital regional.

Se plantean cinco problemas, los cuales se visualizan en el concurso de Financiamiento Microempresarial en cuestión. En base a los planteamientos, se pretende dar soluciones, a través de una propuesta que contempla: modificaciones en las Bases, en el Formulario de Postulación y en la metodología de evaluación. Propuesta que está acorde con los perfiles y las necesidades de los Microempresarios de Temuco, usuarios del Programa Fomento Productivo. La idea principal, es que estos nuevos elementos contribuyan a un mejor proceso de selección de proyectos, que no solo analice la idea de negocio con la que postulan los Microempresarios, sino también su potencial empresarial.

³⁷ Bases Fondo Fomento Productivo, año 2011

4.1 PRESENTACIÓN DE PROBLEMAS Y PROPUESTAS AL FONDO DE FINANCIAMIENTO PARA MICROEMPRESARIOS DE TEMUCO

En esta sección se presentan los problemas identificados en el “Programa de Financiamiento para Microempresarios de la comuna de Temuco”, así como las mejoras que se proponen para los procesos correspondientes a los próximos años en que se desarrolle este concurso.

4.1.1 Identificación de Problemas

Problema 1: Los objetivos del concurso no están claramente determinados. Se menciona que se quiere “facilitar el acceso al financiamiento”, sabemos que a través de maquinarias, equipos o herramientas, pero lo que no se define, es que se quiere lograr con ello. Es necesario clarificar el uso que se le quiere dar a los recursos estatales, es decir, explicar de qué forma estos dineros contribuirán al bien social y particular de los Microempresarios de Temuco, usuarios de Fomento Productivo. Algunos de estos fines podrían ser: aumentar las utilidades, mejorar los procesos de producción, mantener vigentes a las Microempresas, subsidiar la contratación, etc.

Problema 2: Los aspectos que se evalúan en este concurso, como son: *establecimiento formal de la Microempresa y experiencia en el rubro que desempeña el Microempresario*, definitivamente son variables que inciden en el éxito y potencial empresarial de un negocio, lo cual es positivo. Pero, sucede que al revisar la caracterización de estos Microempresarios usuarios de Fomento Productivo en Temuco, se puede apreciar que estos no poseen dichas particularidades, por ejemplo, se valora la formalidad de la Microempresa, característica que no representa a los usuarios del Programa Fomento Productivo. También las bases mencionan que se dará mayor valor a aquellos proyectos, donde los Microempresarios formen parte de una agrupación (como forma de incentivar la asociatividad), pero esto tampoco se ve representado por los

Microempresarios del Programa Fomento Productivo. Por ende el problema está en que las variables a evaluar, no están acorde con la realidad Micro-empresarial Comunal.

Problema 3: El formulario de postulación carece de información personal sustancial, que permita conocer al Microempresario que hay tras el negocio y por ende evita evaluar el potencial de éxito del emprendedor y del negocio con un nuevo proyecto.

Problema 4: En las bases del concurso tan solo existen porcentajes atribuidos a cada criterio de selección, pero no se presenta una pauta visible de evaluación, que transparente el proceso y lo haga más objetivo. Se le solicita a los Microempresarios análisis económico de la Microempresa y del proyecto con el cual se postula al fondo. Estos datos son analizados en Fomento Productivo basados solamente en la confianza y no en documentos que los avalen.

Problema 5: No existe un registro o base de datos en la Municipalidad de Temuco, que verifiquen que los dineros que se han otorgado en años anteriores por el concurso, realmente hayan generado beneficios económicos y sociales para sus beneficiados y por ende, no existe manera de cuantificarlos. Es decir, falta el proceso de seguimiento a los Microempresarios beneficiados.

4.1.2 Planteamiento de Soluciones

En esta sección se presentaran una serie de propuestas, que buscan entregar una solución que abarque todos los problemas señalados anteriormente. A continuación, se presentan una serie de cambios, partiendo por el uso de los recursos del fondo de financiamiento en cuestión:

A) Considerando las características de los Microempresarios usuarios de Programa Fomento Productivo, quienes son las personas facultadas para presentar sus proyectos a este concurso, principalmente el hecho de que se desempeñan mayoritariamente en el sector informal de la economía y buscando una forma más eficiente de distribuir los recursos asignados a este Programa, se propone lo siguiente:

-Con el fondo original, presupuestado en *17 millones de pesos aproximados*, crear dos fondos equitativos, es decir de *8,5 millones de pesos cada uno*. Al primero de estos fondos, van a postular proyectos de Microempresarios que se encuentren formalizados y al segundo fondo, aquellos Microempresarios que no lo están aún, pero que ciertamente quisieran regularizar su situación tributaria (ya sea realizando su iniciación de actividades, adquiriendo patente municipal o ambas).

-Todos los individuos que postulan a cualquiera de estos fondos, deben presentar un proyecto productivo, comercial, de capacitación o de emergencias sociales, en el cual, para su ejecución y mejor desarrollo, requiera de maquinaria, equipo o herramientas.

B) Las bases se utilizarán uniformemente para todos los Microempresarios postulantes, formales e informales. Las bases especificarán las diferencias de los beneficios otorgados y de lo que se requiere de cada caso. Es en el formulario de postulación, donde se indicará qué tipo de Microempresa está solicitando el beneficio (formal o informal), lo que se comprobará a través del Rol Único Tributario. Ante esto último, sería importante que el Programa Fomento Productivo tuviera acceso, desde sus propias instalaciones, a la información tributaria de los Microempresarios, contribuyentes de Temuco, de forma de poder corroborar información de sus usuarios de una manera más expedita y eficiente.

C) Ante esta propuesta y solucionando el **Problema 1**, el objetivo que se propone es el siguiente: “Facilitar el acceso de Microempresarios a incentivos económicos para financiar la ejecución de proyectos de inversión productiva, de desarrollo comercial o de capacitación y a la vez, facilitar su formalización, para que de esta manera, las Microempresas mejoren en productividad y existan mayores oportunidades de crecimiento y permanencia en el tiempo”.

D) Para cumplir con el objetivo de formalización de los usuarios de Fomento Productivo, primero se debe saber, qué se entiende por Microempresa formalizada. En este sentido, el Servicio de Impuestos Internos determina que las Microempresas, para ser formales, deben tener *Iniciación de Actividades* y su *Patente Municipal*. El trámite de Iniciación de Actividades no tiene costo en sí para el contribuyente, pero se requiere de una escritura pública y su correspondiente publicación en el diario oficial. La patente municipal por su parte, tiene un costo, el cual depende del capital propio declarado por el Microempresario. El cálculo del costo de la patente se muestra en el **ANEXO D**. Los trámites de formalización requeridos a las empresas en Chile conllevan gastos que se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 4.1-1 Costos de Formalización de una Empresa en Chile

Proceso	Institución	Costo Aprox. Trámite
Constitución de la Empresa	Redacción Abogado	1% del Capital
	Notaria	\$70.000
	Conservador Bienes Raíces	\$40.000
	Registro Cámara de Comercio	0,2% del Capital (de \$5.500 a \$300.000)
	Publicación Diario Oficial	\$80.000
Iniciación de Actividades	SII	\$0
Permiso Municipal	Depto. Patentes Municipales	0,05% Capital Propio de \$11.760 a \$23.520 (derecho de aseo) 0,34UTM por metro ² de Propaganda

Fuente: Elaboración Propia en base a “Guía para la Creación de Empresas en Chile”. Cámara de Comercio de Santiago y Departamento de Rentas Municipales de Temuco.

En Resumen de la tabla anterior, lo mínimo que requiere un Microempresario para su formalización son **\$201.760.- más 1,25% de Capital Propio y 0,34 UTM por m² de propaganda** (si la posee). Cabe mencionar que la patente municipal es un trámite que se debe renovar anualmente.

Los costos de la formalización van a depender del tipo de sociedad que se constituya. Para la confección de la Escritura, dependiendo de la complejidad de la Sociedad, se podría requerir los servicios de un Abogado o una Notaría. Si la Sociedad a constituir tiene un carácter simple en cuanto a sus cláusulas, participantes y estructura en general (persona natural, E.I.R.L), no sería necesaria la asesoría de un profesional y podría bastar con redactarla basándose en algún documento tipo. Por todo lo anterior, la propuesta plantea distribuir dos fondos, los cuales se entreguen a los beneficiados, según su formalización, de la siguiente manera:

Postulantes no Formalizados:

Maquinaria, Equipo o Herramienta \$500.000.- tope máximo

Formalización \$300.000.- tope máximo

El Microempresario co-financiará la formalización cuando sea necesario.

Postulantes Formalizados:

Maquinaria, equipo o Herramientas: \$800.000.- tope máximo.

Ciertamente se beneficiará a un menor grupo de Microempresarios, al pasar de \$500.000 a \$800.000 por proyecto, pero estos fondos estarán destinados a mejorar el éxito empresarial de Microempresarios seleccionados de una manera más eficiente y acorde con las necesidades más urgentes de éstos.

El ente evaluador, aprobará el otorgamiento de los incentivos de acuerdo al puntaje obtenido en la evaluación, en forma decreciente hasta la entrega total de los recursos.

E) Como se mencionó, la gran mayoría de los Microempresarios de la zona son jefes y jefas de Hogar, por ende requieren de negocios que sean sustentables en el tiempo, para ello son necesarias las capacitaciones. Dentro de las bases queda estipulado que a los empresarios beneficiado con maquinaria equipo o herramienta, se les entregará también asesoría técnica, lo que es positivo para el uso óptimo y eficiente de los recursos recién adquiridos. Por ejemplo: si un individuo del sector agrícola requiere de una maquina de riego, lo esencial es que exista un asesor que lo induzca en el uso adecuado de esa máquina.

La Unidad de Desarrollo Económico Local (UDEL), especialmente su Programa Fomento Productivo, está al tanto de la necesidad latente entre los Microempresarios de la comuna de Temuco, de adquirir mayores conocimientos, así como especializaciones dentro del rubro. Por esto, es que esta unidad desarrolla instancias de capacitaciones en distintos ámbitos, como el comercial, productivo, en tecnologías de la comunicación, entre otras, para los Microempresarios usuarios del Programa. Esto lo logran a través de la coordinación con diferentes entidades, entre las que se puede mencionar al Centro de Apoyo al Microempresario (CEAM), de la Universidad de La Frontera.

Por lo anterior, es que dentro de la propuesta no se habla mayormente de capacitación, pero si se sugiere poner énfasis en la asesoría técnica a los Microempresarios beneficiados. El recurso humano capacitado con que cuenta Fomento Productivo, debe encargarse de otorgarle el apoyo que el Microempresario requiere, para que su proyecto se desarrolle correctamente y cumpla con sus objetivos económicos. El Programa Fomento Productivo, pudiese exigir dentro de los requisitos de postulación a este concurso, que los Microempresarios que participen, hayan recibido a lo menos una de las capacitaciones que la UDEL entrega, principalmente en el área de administración y gestión. De esta manera los Microempresarios tendrían mayores posibilidades

de éxito al desarrollar sus respectivos proyectos de inversión y a la vez, los recursos tendrían mayores oportunidades de rendir frutos.

F) Las actuales Bases del Concurso, tienen ciertos ítems que pudiesen confundir a los Microempresarios Postulantes al Financiamiento, por existir algunas incongruencias. Las actuales Bases del Fondo y Formulario de Postulación se encuentran en los **Anexos E y F** respectivamente.

Para corregir las bases y adaptarlas a la propuesta, se enumeran las siguientes observaciones y sus correspondientes cambios, los cuales hacen énfasis en los criterios de evaluación y selección de los proyectos Micro-empresariales (**Problema 2**).

1. En la distribución de recursos, las bases actuales plantean que, “*para el caso de proyectos de microemprendimiento productivos y comerciales se utilizarán un 90% de los recursos, mientras que el restante 10% se invertirá en proyectos sociales*”. Sería más detallado si se clasificaran en tres grupos que incorporasen los rubros que se quieren potenciar, esto sería: *Ámbito Agropecuario* (turismo y artesanía); *Ámbito Innovación y Producto/Servicios*; *Ámbito de Capacitación y Emergencias Sociales*, para aplicarle la respectiva ponderación. En este mismo punto, es aconsejable especificar lo que se entiende por “emergencias sociales”, ya que es un concepto muy amplio. Las ponderaciones propuestas quedarían de la siguiente forma:

<i>Grupo 1:</i> Los del ámbito agropecuario (turismo y artesanía);	30 %
<i>Grupo 2:</i> ámbito innovación y producto/servicios;	40 %
<i>Grupo 3:</i> ámbito de capacitación y ámbito de emergencias sociales,	30 %

Es importante que en el formulario de postulación, los Microempresarios señalen para cuál de los tres grupos postulan, lo que evitaría posteriores problemas de clasificación.

Los porcentajes anteriores se propusieron conociendo las áreas que Fomento Productivo mencionó necesarias de fortalecer, pero también tomando en cuenta el análisis de las características Micro-empresariales antes expuesta en esta investigación. En la caracterización se vio que el principal rubro desarrollado, era el *Comercial*, por lo que la innovación en este tipo de actividad ayudaría al crecimiento de la comuna de Temuco. El ámbito de *Turismo y Artesanía*, está quedando en un segundo plano, pero es aquí donde se tiene potencial en la región y por ende, donde se quiere fortalecer, a través de ayudas que impulsen la actividad. Ahora bien, las capacitaciones recibidas por los Microempresarios usuarios del Programa Fomento Productivo, es poca, por ende se deben fomentar las postulaciones de proyectos que vallan en pro de ésta, así como aquellos destinados a solucionar emergencias sociales (en la región más empobrecida del país).

Para ser más igualitario en oportunidades, los porcentajes no deben tener grandes diferencias entre uno y otro ámbito, lo que ayudaría a los evaluadores a enfocarse en las ideas de negocios de los proyectos, más que en el área a la que va dirigido el beneficio.

2. Los aspectos que se consideran para evaluar los proyectos (en la sección: “*de los requisitos*”), no es consecuente en su totalidad con la tabla que muestra los “Factores y criterios de selección de los proyectos”, esto pudiese generar confusión entre los participantes. Los primeros son: *Experiencia, Consistencia técnica, Asesoría y Formalidad*; Y los segundos: *Calidad y pertinencia técnica, Formalidad, Agrupaciones, Innovación Comercial o Productiva*.

En la misma sección “Factores y criterios de selección de los proyectos”, existen cinco criterios extra, que son:

- i) Una clara correspondencia con las estrategias de desarrollo local.
- ii) Un mercado con perspectivas de comercialización para el producto o servicio.
- iii) Fomentar La Productividad Asociativa.
- iv) Mejoramiento en el nivel de ingresos netos incrementales.
- v) Claridad y precisión en la definición de sus objetivos y resultados, en el destino de las inversiones solicitadas y en la viabilidad y/o justificación económica del proyecto.

Se propone retirar estos cinco puntos, ya que todos están insertos en las variables que se están evaluando y a las que se les da ponderación, en su mayoría se pueden resumir en el criterio “consistencia técnica”. Entonces, lo que se propone es evaluar a través de los siguientes 5 criterios al grupo de postulantes formalizados: *Experiencia, Consistencia técnica, Asesoría, Agrupaciones e Innovación Comercial o Productiva*.

- *Consistencia Técnica*, se refiere a que el proyecto de inversión sea viable, lo que está en línea con los objetivos del programa;
- *Asesoría*, también es un buen criterio de evaluación porque se refiere a aquellas personas que buscan la constante ayuda de Fomento Productivo, lo que demuestra el interés por parte de estos Microempresarios;
- Se considera pertinente dar ponderación extra a quienes pertenezcan a *Agrupaciones*, para de esta manera, fomentar la Asociatividad entre los Microempresarios de la comuna;
- *Innovación Comercial o Productiva*, es un criterio que evalúa que el proyecto con el que se concursará busque nuevas alternativas de producción o comerciales, no exploradas y que generen crecimiento.
- Además se agrega la variable *Experiencia en el rubro*, por ser esta una variable de

éxito.

Los factores de evaluación para los Microempresarios no formalizados, serían los mismos antes mencionados, excepto el ámbito *Agrupaciones*, ya que para formar una agrupación se requiere de estar constituidos legalmente. Más, al factor *Experiencia*, se le dará una mayor ponderación, para favorecer aquellos Microempresarios que a pesar de los muchos años desempeñando la actividad económica actual, aún no han podido formalizar su situación. Las respectivas tablas de factores y criterios de evaluación se proponen de la siguiente manera:

Tabla 4.1-2 Propuesta tabla de Criterios de Evaluación para Proyectos de Microempresas Formales

Criterio	Porcentaje
Calidad y pertinencia técnica	50 %
Innovación Comercial o Productiva	25 %
Asesoría	10%
Agrupaciones	10 %
Experiencia	5 %

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4.1-3 Propuesta tabla de Criterios de Evaluación para Proyectos de Microempresas Informales

Criterio	Porcentaje
Calidad y pertinencia técnica	50 %
Innovación Comercial o Productiva	25 %
Asesoría	10%
Experiencia	15 %

Fuente: Elaboración Propia

3. En la **Sección 4.b.** de las actuales bases del concurso, referida al “Porcentaje de Financiamiento”, dice: “*Los incentivos otorgados serán de un 100% del costo total de las*

inversiones y asesorías técnicas requeridas por los proyectos de los microempresarios postulantes". Lo que denota que NO EXISTE un co-financiamiento con el empresario, contrario a lo que se muestra en el formulario de postulación, donde se detalla el aporte del microempresario y del Centro de Gestión por separado; además es contrario a la **letra c.**, en donde dice que el monto máximo por proyecto son \$500 mil. También el hecho que diga: "...100% del costo total de las **inversiones y asesorías técnicas**..." puede interpretarse como que el costo de las asesorías técnicas están incluidas en los \$500 mil. Bajo la propuesta de esta investigación, se corregiría la redacción e inconsistencias con el formulario, para que se entienda que las asesorías técnicas corren por cuenta de Fomento Productivo, y que los 800.000.- pesos, son por completo para las herramientas o equipos requeridos o en el caso que corresponda, para la formalización.

4. Para el análisis financiero, los datos que se requieren son ventas promedio mensuales, costos variables y costos fijos, es decir datos simples de cuantificar para los Microempresarios postulantes. Se propone, que para aquellos Microempresarios formalizados, se requiera presentar las seis últimas declaraciones de IVA, para así evitar opacidad en los datos. En el caso de los Microempresarios informales, se debe poner más énfasis en el detalle de los costos y los expertos evaluarán si estos están acordes con la realidad.

G) En cuanto al **Problema 3**, referente al formulario de postulación, la solución va por solicitar otros nuevos datos acerca del Microempresario, que sirva para tener una mayor y mejor registro de quienes se presentan al concurso y por ende, de quienes se adjudican el beneficio. En este sentido, se propone solicitar información acerca de variables que favorecen el potencial empresarial, como las mencionadas por *Unger, (2009)* y *Muñoz, (1998)*, que son: *Nivel educacional, Situación Familiar, Edad, Contacto con Experiencias Empresariales, Experiencia Laboral, Motivación y Percepción de las estructuras de oportunidades.*

Los individuos u agrupaciones que postulen al fondo, deberán indicar en el nuevo formulario, si están o no formalizados con Iniciación de Actividades al día y Patente Municipal, para identificar a que sección del concurso se está postulando. El Formulario que se propone utilizar en el concurso, con los respectivos cambios, se presenta en el **Anexo G**.

H) Para dar solución al **Problema 4**, (referente a la falta de una pauta de evaluación visible para los postulantes al concurso) se propone una pauta de evaluación, que se adjunte a las bases que se entregan a los Microempresarios que postulan al concurso. Esta pauta permitirá que exista un proceso más transparente de evaluación y selección de proyectos. La propuesta de evaluación y selección consta de dos etapas, las cuales se detallaran a continuación:

1. En una **Primera Etapa** de evaluación se ponderarán los proyectos en base a los criterios de evaluación mencionados anteriormente (*calidad y pertinencia técnica, innovación comercial o productiva, asesoría, agrupaciones y experiencia*), según corresponda. Para cada criterio, se evaluarán varios conceptos que se puedan chequear dentro del formulario de postulación, cada uno de estos conceptos tendrá un puntaje máximo, los cuales sumados darán el valor del criterio de evaluación. Cada criterio tendrá como máximo 70 puntos, valor que será ponderado por el porcentaje que le corresponda. Esta pauta se puede ver en el **Anexo H**. Por ejemplo, supongamos que se evalúa a un Microempresario Formalizado, bajo el Criterio de *Calidad y Pertinencia Técnica*. La evaluación quedaría de la siguiente manera:

Tabla 4.1-4 Ejemplo de Evaluación ME Formal bajo el criterio de Calidad y Pertinencia Técnica

Criterio de Evaluación	Concepto	Puntaje Máx. ME Formales	Puntaje ME
Calidad y Pertinencia Técnica	Conocimiento de los procesos productivos	10	10
	Realismo en la descripción de los bienes que posee la ME	5	1
	Incremento situación económica –financiera	40	30
	Presupuesto acorde con las bases	10	10
	Descripción detallada de actividades y acuerdos con el proyecto de emprendimiento	5	5
	Puntaje Total	70	56
	Ponderación 50%	35	28

Fuente: Elaboración Propia

El Microempresario del ejemplo, obtuvo 28 puntos de 35, ponderados bajo este criterio. El puntaje total del proyecto, se obtiene de sumar el puntaje de los 5 criterios establecidos (4 en el caso de las Microempresas Informales), donde el máximo puntaje posible son 70 puntos.

2. En una **Segunda Etapa** de evaluación, se propone que las variables de éxito que se agregarán al formulario de postulación también reciban una ponderación y ayuden en el proceso de selección. Del 100% de los Microempresarios que postulen, se selecciona a los “30” con mejores puntajes (número que dependerá de la cantidad de postulantes, pero se recomienda dejar al menos el doble de personas de las que serán beneficiadas en cada fondo). A estas “30” personas se les aplican los criterios de éxito, para así seleccionar proyectos con potencial empresarial. Este método ayudará también a desempatar en aquellos casos en que los puntajes de la primera etapa, se asemejen.

Para este proceso, se utilizará el método denominado SCORING (*Muñoz, 1998*), del cual se habló en el *Capítulo 2 (sección 2.5)*. En el formulario se adjuntarán preguntas personales y

laborales y en base a estas se dará una puntuación a las variables: *Nivel educacional, Situación Familiar, Contacto con Experiencias Empresariales, Experiencia Laboral, Motivación y percepción de las estructuras de oportunidades*, según corresponda. En esta segunda etapa el puntaje máximo posible de obtener es de 44 puntos. La pauta 2 está detallada en el **Anexo I**.

Por ejemplo, si evaluamos a un Microempresario en base a la variable *Situación Familiar*, esta evaluación quedaría de la siguiente manera:

Tabla 4.1-5 Ejemplo evaluación SCORING bajo la variable Situación Familiar

Nº	Factor		Puntaje	Categoría	Puntaje Microempresa
1	Situación Familiar	Jefe de Hogar	2	Es jefe de Hogar	2
		Estado civil	1	Casados o viudos	1
		Nº de hijos	2	1 Hijo ó más	0
		Puntaje Total			

Fuente: Elaboración Propia

En este ejemplo, el Microempresario es Jefe de Hogar, casado o viudo y no tiene hijos, por ende su puntaje es 3, pudiendo ser como Máximo 5. El puntaje total de esta etapa de evaluación, se obtiene sumando los cinco criterios correspondientes.

Cabe mencionar, que la primera etapa de evaluación, la pauta deberá ser presentada a los Microempresarios de manera adjunta a las bases, incluyendo la ponderación en cada ITEM. La segunda etapa (SCORING), tan solo mencionará las variables que se evalúan y no la ponderación atribuida a cada una, para así evitar que los Microempresarios distorsionen los datos a su favor. La presentación en las bases quedará de la siguiente manera:

Al tener el doble de los proyectos que serán seleccionados, estos pasaran a una segunda etapa, en la cual se valorarán los siguientes ámbitos personales del Microempresario:

- i. Nivel educacional*
- ii. Situación Familiar*
- iii. Contacto con Experiencias Empresariales*
- iv. Experiencia Laboral*
- v. Motivación y percepción de las estructuras de oportunidades*

D) Finalmente, dentro de las bases se estipula que el municipio dispondrá de un modelo y procedimiento de supervisión de los proyectos. Sin embargo, no existe una base de datos con información acerca de la supervisión de años anteriores. Se propone evaluar a los Microempresarios beneficiados y sus respectivos progresos a razón del beneficio, esto serviría como fuente de información, para saber si los recursos fueron bien asignados y que proporción de estos dineros generaron resultados positivos. El tema del seguimiento es interesante de analizar y pudiese realizarse toda una investigación al respecto. Por lo pronto, en este trabajo de título, se propone realizar seguimiento, dejar registro y antecedentes, que sean de ayuda en los concursos de los próximos años y así dar respuesta al planteamiento del **Problema 5**.

Se plantea que este proceso de supervisión se realice periódicamente, dependiendo de los recursos y los funcionarios de los que se disponga para esta tarea. El seguimiento debe realizarse hasta que el Programa Fomento Productivo este seguro que el proyecto Micro-empresarial evaluado, se desarrolla con éxito. Se debe dejar constancia de los cambios que se van produciendo a razón del beneficio entregado, por ejemplo ir completando una base de datos, que indique si han aumentado o no, las ventas, las utilidades, la producción, si existe la posibilidad de encadenamiento productivamente con otras Micro o Pequeñas empresas, etc.

CAPITULO 5
CONCLUSIONES

CAPITULO 5 CONCLUSIONES

Las Empresas en Chile se clasifican según el número de trabajadores y las ventas anuales promedio en: Micro, Pequeñas, Medianas y Gran Empresas. Siendo estas últimas las que tienen una mayor contribución en las ventas a nivel país.

En Chile, la distribución por tamaño de Empresa, muestra que más del 96% de las Unidades Productivas formales del país, al año 2009, son Micro y Pequeñas Empresas. Estas son las responsables de poco más del 53% del empleo de la población categorizada como ocupada en Chile.

A nivel país existe una Red de Fomento para la Producción que ordena las ayudas existentes y se encarga de promover el crecimiento y desarrollo productivo y comercial de las Empresas de menor tamaño del país.

En esta Red trabajan la mayoría de los Ministerios y son coordinados por el Ministerio de Economía. Dentro de las Instituciones que trabajan dentro y fuera de los Ministerios, se encuentran: La Corporación de Fomento de la Producción, Fondo de Solidaridad e Inversión Social, Servicio de Cooperación Técnica, Banco Estado, Corporación Nacional de Desarrollo Indígena, entre otros.

La Araucanía, Región donde se contextualiza la presente investigación, es la más empobrecida del país. Al año 2009, el 18% de la población era pobre no indigente y el 9% de las personas se encontraba en situación de indigencia. También, es La Araucanía la Región con un mayor número de personas desocupadas (15%) en el país, siendo la tasa de desocupación mayormente femenina (*CASEN, 2009*).

En esta Región, las Microempresas cobran mayor valor, puesto que son importantes fuentes de empleo. Estas Unidades de Producción dan trabajo a cerca de un 46% en La Araucanía, muy por encima de la Mediana y Gran Empresa, las cuales aportan tan solo un 21% al empleo regional. Esto es así, ya que la gran mayoría de las Empresas en La Araucanía son Microempresas, más su participación en las ventas es muy baja, alcanzando tan solo un 10%.

La Unidad de Desarrollo Económico Local de la Municipalidad de Temuco, posee dentro de sus líneas, al Programa Fomento Productivo, el cual busca proveer de oportunidades de desarrollo y sustentabilidad a los Microempresarios de la Comuna.

El Programa Fomento Productivo, cada año, a partir de 2006, desarrolla un concurso de Financiamiento para los Microempresario de Temuco que son usuarios del Programa. El objetivo del fondo es facilitar el acceso de los Microempresarios a incentivos económicos que les permitan desarrollar proyectos de inversión productiva, comercial o de capacitación.

Los usuarios del Programa Fomento Productivo, inscritos al año 2011, son las personas que pueden postular al fondo concursable que el Programa desarrolla cada año. Estos Microempresarios, están representados en su mayoría por el sexo femenino, no pertenecen a etnias y son reconocidos como Jefes de Hogar.

Los usuarios de Fomento Productivo, se desenvuelven en el sector informal de la economía. Cerca del 67% de estos no poseen Iniciación de Actividades y el 84% no posee Patente Municipal.

La falta de formalidad trae desventajas para los Microempresarios, tales como: menor acceso al financiamiento por parte de instituciones financieras, opacidad en la información, menores

oportunidades de recibir ayudas del gobierno, dan menos seguridad y confianza a sus clientes, entre otras.

En cuanto al tema de la actividad económica de los Microempresarios analizados, los rubros con mayor participación son, *Comercio*, seguido por el sector *Artesanal y Servicios*, los cuales encabezan la lista, tanto para hombres, como para mujeres. Para el sexo Masculino, los sectores *Agropecuario y Mueblería*, también son representativos, mientras que en el caso Femenino destacan los sectores de *Alimentos y Textilería*.

De los Microempresarios usuarios de Fomento Productivo, se puede decir que muy pocos participan de capacitaciones, solo un 29%, de los cuales más de la mitad (60%), son mujeres. Las capacitaciones que este pequeño grupo ha recibido, son básicamente referentes a la actividad que estos realizan. Luego, los ámbitos más demandados en capacitación, son los de *Administración y Gestión de Negocios*.

Estos Microempresarios, **no** tienen más de 5 años de experiencia en el rubro (56%) y un 58% de estos individuos, obtienen utilidades promedio mensuales bajo el salario mínimo en el país.

Se puede observar un círculo vicioso entre los Microempresarios analizados. Al ser estos informales (en su mayoría), reducen las posibilidades de acceder a capacitaciones y de acceder a financiamiento bancario. El estar menos preparados, puede mermar sus utilidades, lo que a la vez dificulta poder financiar el proceso de formalización Micro-empresarial.

El fondo de Financiamiento Micro-empresarial de Fomento Productivo, que se denomina “Programa de Financiamiento para Microempresarios de la Comuna de Temuco”, tiene falencias

en cuanto a estructura y contenido. Se destacan 5 principales problemas, donde lo principal es la metodología de evaluación.

En principio, el objetivo del programa no está claramente establecido, ya que si bien, señala de qué trata el fondo de Financiamiento y los medios que se utilizaran para desarrollarlo, no indica el resultado que se quiere obtener, o el beneficio económico-social que traerá el financiamiento para los Microempresarios que se adjudiquen el fondo.

Los criterios que actualmente se utilizan para evaluar los proyectos de Inversión, no están en línea con las reales características de los Microempresarios de Temuco que postulan a este tipo de fondo. Se evalúa formalidad y experiencia en el rubro, siendo que en ambos ámbitos, los Microempresarios estudiados se encuentran deficientes. Además las bases no cuentan con una pauta de evaluación que le permita al postulante tener un mayor conocimiento de lo que se evalúa de su proyecto, es decir, una pauta que transparente el proceso.

El actual concurso solo evalúa el proyecto y no da cabida a que el evaluador conozca al Microempresario y su potencial como emprendedor. Por lo que disminuye la posibilidad de que los recursos que se entregan, generen resultados positivos.

Otro problema que se pudo hallar del actual concurso, es que a pesar de que se ha realizado desde hace varios años, no existe un registro del desarrollo de los proyectos beneficiados con el fondo de Financiamiento Micro-empresarial. Esto ha provocado que sea difícil cuantificar los beneficios de otorgar estos recursos, por parte de la Municipalidad de Temuco.

Para solucionar los problemas identificados de este concurso, se presenta una propuesta que abarca todos los aspectos necesarios de corregir. Se plantea que la mejor alternativa es dividir el

actual fondo en dos pequeños fondos diferentes, de 8,5 millones cada uno. El primero de los cuales va dirigido a los *Microempresarios Formalizados* y otro para los *Microempresarios Informales*.

El fondo dirigido a los Microempresarios Formalizados, corresponderá a la entrega de 800 mil pesos en maquinaria, equipo o herramientas, de acuerdo al proyecto de Inversión con el que se postule. El objetivo es que con estos recursos los Microempresarios beneficiados mejoren su productividad y tengan mayores oportunidades de crecimiento y permanencia en el tiempo.

El segundo Fondo, destinado a las Microempresas que aun **no** se han Formalizado, busca precisamente esto, apoyarlos con asesoría y recursos, en el proceso de formalización. Para este fin, los Microempresarios deben tener Iniciación de Actividades y Patente Municipal. En este fondo, por tanto, se entregarán 300 mil pesos máximo, por concepto de Formalización y 500 mil pesos (como máximo), para equipo, herramienta o maquinaria que haga falta para el desarrollo del proyecto.

Las variables que se propone se deben evaluar en ambos fondos son: *Calidad y Pertinencia Técnica; Innovación Comercial o Productiva; Asesoría y Experiencia*. Además para el grupo de Microempresarios formales, se agrega el criterio *Agrupaciones*, como manera de incentivar la asociatividad comercial y productiva, entre los usuarios de Fomento Productivo.

Se propone una evaluación en dos etapas, donde en la primera se evalúan los criterios señalados en el párrafo anterior. Aquellos que obtengan las mejores puntuaciones pasan al segundo proceso evaluativo, en el cual se evalúan criterios propios del Microempresario, mostrando el potencial de éxito empresarial de éste. Las variables evaluadas (para ambos fondos por igual) son cinco: *Situación Familiar; Educación Formal; Contacto con experiencias empresariales; Motivación y Percepción de Oportunidad y Experiencia Laboral*.

Para la segunda etapa evaluativa, se plantea utilizar el Método SCORING (*Muñoz, 1998*), con algunas modificaciones, para adaptarlo al concurso y a los usuarios de Fomento Productivo. Esta Metodología de evaluación consiste en una lista de chequeo de diversos aspectos, en este caso del empresario, la cual entrega puntuación por factor evaluado. El SCORING busca formarse una opinión certera para tomar una decisión de apoyo en los proyectos de inversión de Empresas de menor tamaño.

Para realizar estas dos etapas de evaluación, se incorporan preguntas en el Formulario de postulación propuesto, además de solicitar al Microempresario que complete su postulación con datos adicionales al del actual Formulario.

Finalmente, se propone hacer seguimiento de los recursos otorgados a través del “Programa de Financiamiento para Microempresarios de la comuna de Temuco”. Designando a una persona que se encargue de observar el Progreso de los Microempresarios que se adjudiquen el fondo y así poder cuantificar los beneficios generados a causa de los ingresos destinados al Fomento del Microemprendimiento.

Cabe señalar que el tema del seguimiento en esta investigación se ve a grandes rasgos, ya que es un tema interesante y bastante amplio, por lo que se puede realizar un estudio completo al respecto.

Un tema no abordado en esta tesis es la digitalización. Realizar el proceso de postulación al concurso Micro-empresarial a través de un formato digital, para los casos en que exista acceso a internet, haría más expedito el proceso, ahorrando tiempo en el proceso de vaciado de datos y por ende en las etapas de evaluación y selección de proyectos de inversión.

REFERENCIAS

Álvarez, R., Crespi, G. (2001). “La importancia relativa de las pequeñas y medianas empresas: un análisis de sus determinantes en la industria manufacturera”. *Cuad. econ.* v.38 n.115

ASIMET. Clasificación empresas CORFO. http://www.asimet.cl/clasif_empresas.htm. Visitada el 05 de Abril de 2011.

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. <http://www.bcn.cl/guias/patentes-municipales>. Visitada el 22 de Junio de 2011.

Castillo, A. (1999). “Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento”. Estudio preparado por First Public Inc Chile S.A. para INTEC-CHILE en el marco del proyecto “Emprendedores como Creadores de Riqueza y Desarrollo Regional”.

Carosio, A. (2004). “Las mujeres y la opción emprendedora: Consideraciones sobre la gestión”. *Rev. ven. est. muj.* v. 9 n. 23.

Dirección de Administración y Finanzas, Departamento de Rentas Municipales, Municipalidad de Temuco. <http://www.temucochile.com/rentas/calculo.htm>. Visitada el 05 de Julio de 2011.

Dirección de Promoción de Exportaciones, Pro-Chile. <http://regiones.prochile.cl/araucania/presentacion.php>. Visitada el 04 de Julio de 2011.

Empleo Trimestral 2011. Instituto Nacional de Estadísticas Chile. Edición n52. <http://www.ine.cl/noticia.php?opc=news&id=262&lang=esp>. Visitada el 07 de 07 de 2011.

Estadísticas de Empresa. Servicio de Impuestos Internos. <http://www.sii.cl/estadisticas/empresas.htm>. Visitada el 15 de Abril de 2011.

Estrada, R., García, D., Sánchez, V. (2009). “Factores determinantes del éxito competitivo en la Pyme: Estudio Empírico en México”. *Rev. Ven. de Ger.* v.14 n.46

Guía para la creación de empresas en Chile (2009). Unidad Pyme '21 de la Cámara de Comercio de Santiago. http://www.ccs.cl/html/publicaciones/publicaciones/doc/Creacion_empresas.pdf. Visitada el 13 de Julio de 2011.

Herrera, J., Cereceda, L., Gutiérrez, A., Jordán, M., Vergara M. “Propuesta para clasificar y hacer seguimiento a beneficiarios de programas de apoyo a la microempresa”.

Instituto de Tecnologías Educativas, Ministerio de Educación, Gobierno de España. Disponible en www.ite.educacion.es/formacion/materiales/124/cd/guia/glosario.htm. Visitada el 06 de Abril de 2011.

Irrázaval, I., Covarrubias, F., Guzmán, J., Retamal, I. Rodríguez, J. (2001) “Desempeño Económico y viabilidad de la Microempresa en Chile”, cáp.2 <http://es.scribd.com/doc/47724556/focus-desempeno-economico-yviabilidad-de-la-microempresa-en-chile>. Visitada el 01 de Abril de 2011.

Livacic, C., Rojas, G. (2010). “Implementación de un fondo rotativo concursable para microempresarios, enmarcado dentro de una política de desarrollo económico local sustentable”. *RIDAA*. n.56-57

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2010). “Primera Encuesta de Microemprendimiento”.

Ministerio de Planificación, Estadísticas CASEN 2009. <http://www.mideplan.gob.cl/casen/Estadisticas/pobreza.html> Visitada el 07 de Abril de 2011.

Ministerio de Planificación, Estadísticas CASEN 2009. <http://www.mideplan.gob.cl/casen/Estadisticas/empleo.html>. Visitada el 05 de Mayo de 2011.

Municipalidad de Temuco, Organigrama Municipalidad de Temuco. www.temucochile.com/themunicipio/organigrama.htm. Visitada el 29 de Abril de 2011.

Municipalidad de Temuco, Plan de Desarrollo Comunal 2012-2017. Disponible en www.pladecotemuco.cl. Visitada el 02 de Mayo de 2011.

OIT y SERCOTEC (2010). “La situación de la micro y pequeña empresa en Chile”. <http://es.scribd.com/doc/38422790/01-Situacion-MYPE-en-Chile-post-terremoto-Chile-emprende> Visitada el 06 de Abril de 2011

Portal Tributario MIPYME. Servicio de Impuestos Internos. http://www.sii.cl/portales/mipyme/etapa_de_nacimiento.htm. Visitado el 13 de Julio de 2011.

Porter, M. (2008). “La Ventaja Competitiva de las Naciones”. *Rev. Fac.* n91.1/91

Soussi, S. (2010). “Informe Línea Base”. Programa Fomento Productivo, Centro de Gestión Empresarial, Unidad de Desarrollo Económico Local, Municipalidad de Temuco.

Unger, J. (2009). “Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review”. *Journal of Business Venturing* 26 (2011) 341–358.

Valenzuela, M., Venegas, S. (2001). “Mitos y Realidades de la Microempresa en Chile: un análisis de género”.

ANEXOS

ANEXO A. TABLAS COMPLETAS DEL MARCO TEÓRICO

Tabla A.1 Distribución por tamaño de las empresas formales en Chile entre 1999 y 2008

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	Grande	Total
1999	545.516	82,69%	94.478	14,32%	639.994	97,01%	13.414	6.288	659.696
2000	555.759	82,49%	97.548	14,48%	653.307	96,97%	13.862	6.528	673.697
2007	587.200	78,77%	128.493	17,24%	715.693	96,01%	19.539	10.239	745.471
2008	588.404	78,26%	132.426	17,61%	720.830	95,88%	20.475	10.520	751.825
2009	609.047	78,42%	137.296	17,68%	746.343	96,09%	20.181	10.156	776680

Fuente: Elaboración propia en base a OIT y SII

Tabla A.2 Ventas Anuales Promedio por tamaño de Empresas Formales (Millones de pesos del año 2008)

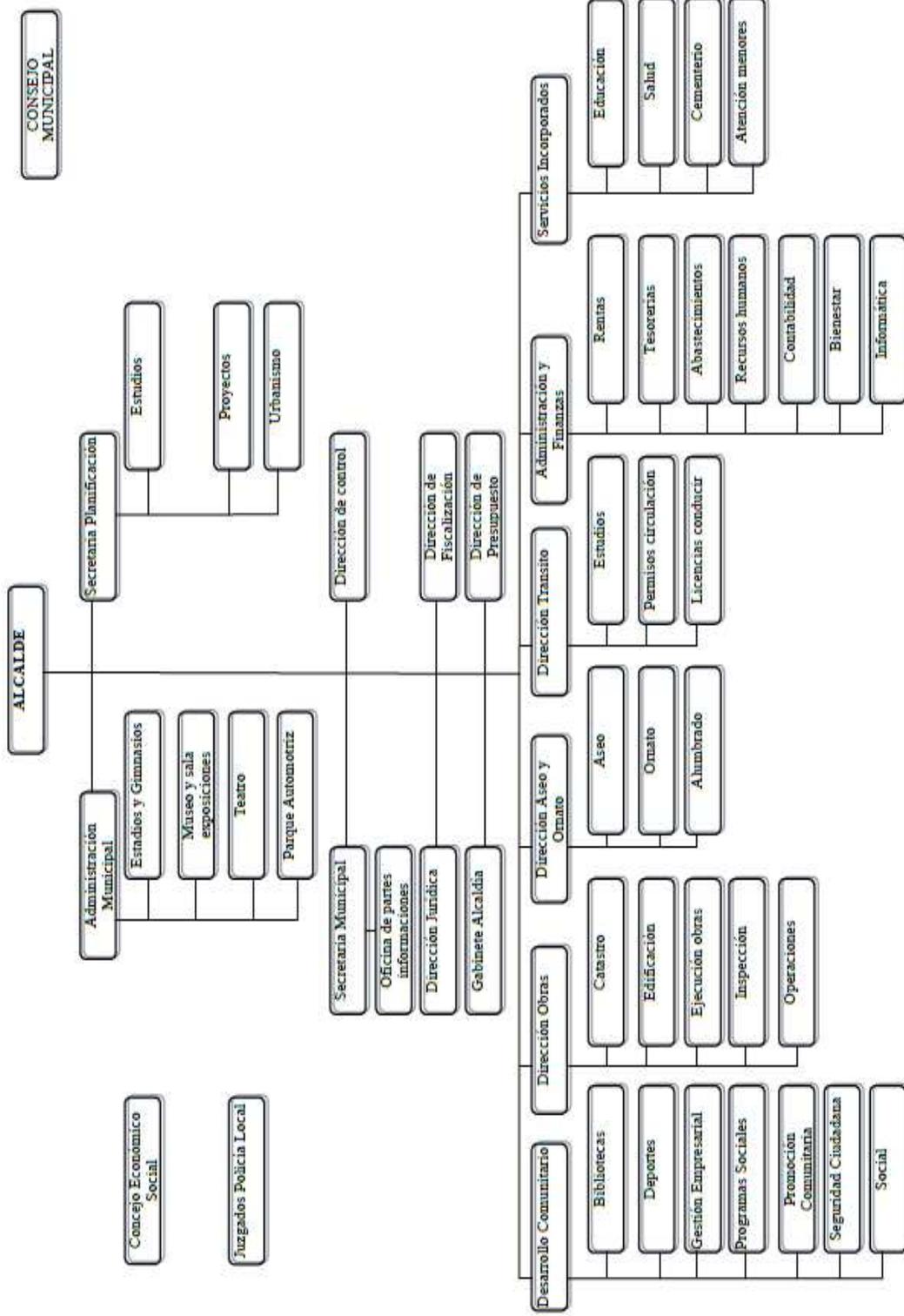
Año	Micro	%	Pequeña	%	Mediana	%	Grande	%	Total
1999	5.014	3,71%	13.954	10,33%	13.154	9,74%	102.989	76,23%	135.111
2000	5.148	3,40%	14.365	9,49%	13.566	8,96%	118.274	78,14%	151.353
2001	5.190	3,28%	14.737	9,32%	13.939	8,82%	124.257	78,58%	158.123
2002	5.407	3,21%	15.217	9,05%	14.395	8,56%	133.186	79,18%	168.205
2003	5.535	3,01%	15.775	8,58%	15.013	8,16%	147.618	80,25%	183.941
2004	5.617	2,74%	16.349	7,97%	16.082	7,84%	167.134	81,46%	205.182
2005	5.733	2,54%	17.276	7,66%	17.308	7,67%	185.339	82,13%	225.656
2006	5.825	2,10%	18.030	6,51%	17.960	6,49%	235.042	84,90%	276.857
2007	5.902	2,16%	19.094	6,98%	19.220	7,02%	229.416	83,84%	273.632
2008	5.987	1,80%	19.777	5,95%	20.125	6,06%	286.357	86,19%	332.246

Fuente: OIT y SERCOTEC, (2010). Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile.

Anexo B. ENTIDADES DE LA RED DE FOMENTO PRODUCTIVO Y MINISTERIO AL QUE PERTENECEN.

MINISTERIO	INSTITUCIONES DE FOMENTO PRODUCTIVO
Agricultura	Instituto de desarrollo Agropecuario (INDAP) Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) Corporación Nacional Forestal (CORFO) Comisión Nacional de Riego (CNR) Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA) Fundación para la Innovación Agraria (FIA)
Economía	Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA) Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR) Programa de Apoyo a Actividades de Pesca Artesanal de la Subsecretaría de Pesca. Comité de Producción Limpia (CPL)
Planificación	Fondo de Solidaridad de Inversión Social (FOSIS)
Trabajo y Previsión Social	Servicio de Capacitación y Empleo (SENCE)
Relaciones Exteriores	ProChile
Interior	Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo (SUDERE)
Minería	Empresa Nacional de Minería

ANEXO C. ORGANIGRAMA MUNICIPALIDAD DE TEMUCO



Fuente: Elaboración propia en base a Municipalidad de Temuco

ANEXO C.1 Descripción de los Departamentos de la Municipalidad de Temuco

- **Dirección de Obras**, debe velar por el cumplimiento de la Ley General de Urbanismo y Construcción, del plan regulador comunal y de las ordenanzas correspondientes. Para ello tiene atribuciones como, dar aprobación a las subdivisiones de predios urbanos y predios rurales; dar aprobación a los proyectos de obras de urbanización y de construcción; otorgar los permisos de edificación de las obras señaladas anteriormente, entre otras. Su director es el *Sr. Marcelo Bernier Richter*
- **Dirección de Aseo y Ornato**, esta unidad debe velar por el aseo de las vías públicas, parques, plazas, jardines y, en general, de los bienes nacionales de uso público existentes en la comuna. Además se encarga del servicio de extracción de basura, y la construcción, conservación y administración de las áreas verdes de la comuna. Su director es el *Sr. Juan Carlos Bahamondes*.
- **Dirección de Tránsito**, a esta unidad le corresponden funciones como, otorgar y renovar licencias para conducir vehículos; determinar el sentido de circulación de automóviles, en coordinación con los organismos de la Administración del Estado competente; señalar adecuadamente las vías públicas, y en general, aplicar las normas generales sobre tránsito y transporte públicos en la comuna. Su director es el *Sr. Walter Jacobi Baumann*.
- **Dirección de Administración y Finanzas**, sus principales funciones son: la generación de recursos que satisfagan las necesidades de los distintos servicios municipales. Aquí se encuentran: el Departamento de Rentas Municipales; Departamento de Tesorería; Departamento de Contabilidad; Departamento de Gestión Administrativa; Departamento de Recursos Humanos y el Departamento de Bienestar. Su director es el *Sr. Rolando Saavedra Rebolledo*.
- **Servicios Incorporados**, la unidad de servicios de salud, educación y demás servicios incorporados a la gestión municipal, tiene la función de asesorar al Alcalde y al Concejo en la formulación de las políticas relativas a las mencionadas anteriormente. Su director es el *Sr. Henry Ferrada Vásquez*.

ANEXO D. CÁLCULO DEL VALOR DE PATENTES MUNICIPALES, TEMUCO

Todo contribuyente que declare un Capital Propio menor o igual a 200 UTM, pagará la Patente Mínima.

VALOR DERECHO DE ASEO:

Zona A1 del plan regulador:	\$ 23.520 Semestral
Otras zonas del plan regulador	\$ 11.760 Semestral

VALOR PROPAGANDA COMERCIAL

Valor semestral por metro cuadrado 0,34 UTM

CÁLCULO DEL VALOR PARA: Patentes Comerciales, Patentes Industriales, Patentes de Microempresa Familiar:

Si la patente es obtenida entre los meses de Enero y Junio:

$\frac{5}{1.000} \times \frac{\text{CAPITAL PROPIO}}{\text{DECLARADO}} + \text{ASEO COMERCIAL} + \text{PROPAGANDA COMERCIAL} = \text{VALOR PATENTE SEMESTRAL}$
--

Si la patente es obtenida entre los meses de Julio y Diciembre:

$\frac{5}{1.000} \times \frac{\text{CAPITAL PROPIO}}{\text{DECLARADO}} + (\text{ASEO COMERCIAL} \times 2) + (\text{PROPAGANDA COMERCIAL} \times 2) = \text{VALOR PATENTE ANUAL}$
--

**ANEXO E. BASES “PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PARA
MICROEMPRESARIOS DE LA COMUNA DE TEMUCO”, AÑO 2011.**



MUNICIPALIDAD DE TEMUCO

**Unidad de Desarrollo Económico Local
PROGRAMA FOMENTO PRODUCTIVO**

**PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PARA INICIATIVAS PRODUCTIVAS DE LA
COMUNA DE TEMUCO.**

2011

INDICE

	CONTENIDO	Página
	Antecedentes generales	3
	Financiamiento	3
I	Bases Técnicas <ul style="list-style-type: none"> ▪ Objetivo ▪ Descripción ▪ Antecedentes y requisitos ▪ Características del incentivo ▪ Factores y criterios de selección de los proyectos. 	 3 3 4 5 5
II	Normas operativas <ul style="list-style-type: none"> ▪ Difusión del programa e información al postulante. ▪ Del Proceso de Admisión, Evaluación, Selección y Resultados ▪ Del proceso de evaluación, selección y resultados. ▪ Entrega de incentivos ▪ Supervisión y seguimiento de resultados 	 5 6 6 6 7 7

ANTECEDENTES GENERALES DEL PROGRAMA

El Municipio de Temuco, a través de su alcalde Don Miguel Becker Alvear ha asumido el compromiso con la comunidad de apoyar las iniciativas innovadoras para desarrollar microemprendimientos urbanos de la comuna y/o apoyar el impulso de pequeñas empresas que ya están constituidas y son usuarias del Programa de Fomento Productivo.

El Municipio de Temuco, consciente de la problemática de los microempresarios, tiene presente que éstas tradicionalmente han tenido diversas restricciones para acceder y disponer de los recursos productivos y de los instrumentos públicos de fomento productivo, que permitan hacer un despegue de la economía familiar.

El Programa de Fomento productivo de la Municipalidad de Temuco, tiene por objetivo gestionar y apoyar el desarrollo económico de la comuna, con especial énfasis en los Microempresarios y Emprendedores urbanos, para lo cuál ha creado el "Programa de Finandamiento para microempresarios de la Comuna de Temuco".

Este Programa se concibe como un instrumento que permite por una parte, recoger desde los clientes la demanda, y por otra, gestionar articuladamente la intervención institucional, facilitando la supervisión, el seguimiento y la evaluación de sus resultados.

RECURSOS

Origen	: Municipalidad de Temuco.
Programa	: UDEL (Unidad de Desarrollo Económico Local)
Subprograma	: Fomento Productivo
Actividad	: Apoyo al Microemprendimiento
Total disponible	: \$ 17.000.000 (diez y siete millones de pesos).

I. BASES TECNICAS

1. Objetivo del Programa

Facilitar el acceso de microempresarios a incentivos económicos para financiar la ejecución de proyectos de inversión productiva, de desarrollo comercial o de capacitación. Estos deberán ser iniciativas individuales y/o grupales, sin distinción de género, formal e informal, que vivan y desarrollen sus actividades comerciales en la zona urbana de la comuna de Temuco.

Esta iniciativa propende a desarrollar iniciativas de microemprendimiento económico-productivo y/o comercial con microempresarios asesorados directamente por el Programa de Fomento Productivo, inscritos en el Programa hasta el 30 de Abril del año 2011.-

2. Descripción

Por la vía de proyectos de inversión, se facilitará el acceso a oportunidades de desarrollo económico en las siguientes actividades empresariales de emprendedores urbanos:

- a. **Ámbito agropecuario:** Iniciativas que tengan por objetivo desarrollar actividades productivas vinculadas a la Artesanía y Turismo.
- b. **Ámbito innovación:** Iniciativas cuyo objetivo es la incorporación de alternativas productivas no exploradas, que permitan la incorporación de innovaciones tecnológicas en infraestructura y equipamiento productivo.
- c. **Ámbito Producto y servicios:** Iniciativas cuyo objetivo es fortalecer la actividad productiva de Microempresarios y Emprendedores, financiando la adquisición de "Bienes Productivos" que fomenten el desarrollo de su actividad.
- d. **Ámbito de capacitación:** Iniciativas que consideren sólo actividades de capacitación, individual o grupal, en temas relacionados con el microemprendimiento.
- e. **Ámbito de Emergencias Sociales:** Iniciativas tendientes a desarrollar proyectos productivos que buscan corregir emergencias sociales.

3. ANTECEDENTES Y REQUISITOS

De los participantes

Pueden postular los **Microempresarios Urbanos**, que cumplan los siguientes requisitos y en los aspectos que se señalan:

- **Inscripción como microempresario:** estar inscrito al 30 de Abril de 2011, como Microempresario o Emprendedor Individual o grupal, en el Programa de Fomento Productivo.
- **Domicilio:** El postulante deberá registrar domicilio particular y comercial en la comuna de Temuco.
- **Actividad v/s Ingresos:** el postulante deberá acreditar que su principal fuente generadora de ingresos es la actividad empresarial con la que postula.

De la presentación

- La Entrega de Bases y formularios se realizará entre los días **Plazos Por Definir**
- Sólo se dará tramitación a aquellos presentados en la oficina del Programa de Fomento Productivo, ubicada en la DIDECO, oficina 26 tercer piso, entre los días **Por Definir**. El horario de recepción será de 8:30 a 13:00 horas.

De los requisitos

- **Veracidad de la información:** La información que indiquen los interesados en el Formulario de Postulación deberá ser fidedigna, comprometiéndose a ello, mediante la firma de una Declaración Jurada (anexa al proyecto), de lo contrario será eliminado automáticamente del proceso de postulación.
- **En el caso de agrupaciones, sindicatos etc.** Formalmente constituidos deberán acreditar personalidad jurídica vigente.
- **Financiamiento:** Este debe estar orientado a fortalecer los sistemas productivos y a la adquisición de: maquinarias, implementos, herramientas e infraestructura productiva primaria, comercial o de procesos, que este acorde a una planificación económico-productiva sustentable.
- **Financiamientos anteriores:** no podrán postular los Microempresarios que hayan obtenido financiamiento anterior del Municipio en forma individual durante los años 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010.
- **Propiedad:** Los proyectos en los que se considere la utilización de un inmueble deberán contar con algún antecedente formal que acredite su dominio. Además será exigible una certificación que acredite la factibilidad técnica de la intervención del inmueble considerada en el proyecto, otorgado por la dirección municipal que corresponda de acuerdo a la naturaleza del mismo.

De la evaluación

Para evaluar los proyectos se consideraran los siguientes aspectos:

- **Experiencia:** se evaluará la experiencia en el rubro o actividad que se postule.
- **Consistencia técnica:** se evaluará la consistencia técnica de la propuesta presentada, valorizando los alcances del beneficio económico que obtendrán los postulantes.
- **Asesoría:** se le otorgará una mayor ponderación a aquellas actividades que se desarrollan con asesoría técnica del Centro de Gestión Empresarial.
- **Formalidad:** se le otorgará una mayor ponderación a aquellos proyectos presentados por personas individuales o grupos, que se encuentren desarrollando sus actividades económicas en forma legal y regular.
-

De la ejecución

- Los proyectos deben ser ejecutados, en su totalidad, dentro de los cuatro meses siguientes de otorgado el beneficio.
- La Unidad de Desarrollo Económico Local de la Municipalidad de Temuco asignará un ejecutivo profesional a cada proyecto, quien será el encargado de la supervisión y el control durante el desarrollo de la ejecución del proyecto.

4. CARACTERÍSTICAS DEL INCENTIVO

Los incentivos económicos contemplados en el Programa están destinados a financiar inversiones en maquinarias, equipos y herramientas, con un tope de dos artículos a comprar.

a. Distribución de los recursos:

Para el caso de proyectos de microemprendimiento productivos y comerciales se utilizarán un 90% de los recursos, mientras que el restante 10% se invertirá en proyectos sociales.

b. Porcentaje de financiamiento.

Los incentivos otorgados serán de un 100% del costo total de las inversiones y asesorías técnicas requeridas por los proyectos de los microempresarios postulantes.

b. Montos máximos del incentivo para financiar las inversiones

El monto de los artículos adquiridos para iniciativas individuales y grupales será de hasta \$500.000 pesos (quinientos mil pesos) por proyecto. La cantidad de artículos adquiridos no superarán las dos unidades, artículo o producto.

5. Factores y criterios de selección de los proyectos.

Cada proyecto recibido será evaluado sobre la base de una pauta de evaluación construida a partir de los siguientes factores:

Criterio	Porcentaje
Calidad y pertinencia técnica	50 %
Formalidad	10 %
Agrupaciones	15%
Innovación Comercial o Productiva	25 %

Privilegiando aquellas que presenten entre otras:

- i) Una clara correspondencia con las estrategias de desarrollo local.
- ii) Un mercado con perspectivas de comercialización para el producto o servicio.
- iii) Fomentar La Productividad Asociativa.
- iv) Mejoramiento en el nivel de Ingresos netos incrementales.
- v) Claridad y precisión en la definición de sus objetivos y resultados, en el destino de las inversiones solicitadas y en la viabilidad y/o justificación económica del proyecto.

II. NORMA OPERATIVA

6. Difusión del Programa e Información al postulante

El Municipio a través del Programa de Fomento Productivo, proporcionará información respecto del período de realización del Programa, acerca de las características específicas, requisitos, procedimientos que permitan acceder a los incentivos económicos contemplados en el Programa.

De la presentación

La presentación del Proyecto deberá contener **a lo menos** la siguiente información:

- Antecedentes generales, lo cual incluye la identificación del (los) cliente(s).
- Descripción de la estrategia de negocio inserta en el proyecto.

- Antecedentes sobre el negocio que se desea desarrollar con las inversiones, en especial lo relativo al mercado, postulantes, compradores, exigencias y competidores, desafío que impone el desarrollo del negocio al (los) cliente(s), especialmente en cuanto a las capacidades de gestión para su ejecución.
- Objetivos y resultados que se pretenden alcanzar con las inversiones que se realizarán.
- Costo y financiamiento.
- Análisis económico que demuestre la rentabilidad del proyecto, incluyendo la amortización del crédito si existe.

Además deberá Adjuntar los Sigüentes Documentos:

Proyectos Individuales

- Declaración Jurada Simple de fiel Cumplimiento del Proyecto, en el caso de ser aprobado (formato adjunto al Proyecto).
- Fotocopia del carnet de Identidad.
- Tres cotizaciones formales de los Bienes contemplados en el proyecto.

Proyectos Grupales

- Declaración Jurada Simple de fiel Cumplimiento del Proyecto, en el caso de ser aprobado (formato adjunto al Proyecto).
- Fotocopia notarial de la personalidad Jurídica de la agrupación, sindicato etc.
- Tres cotizaciones formales de los Bienes contemplados en el proyecto.

Los proyectos deben ser presentados en la oficina del Centro de Gestión Empresarial del Municipio de Temuco, de acuerdo al formato de postulación que se adjunta a las presentes Bases.

7. DEL PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN, SELECCIÓN Y RESULTADOS

Para sancionar el proceso de selección y evaluación de los proyectos, se contará con la participación del CEAM (Centro Estudiantil de Apoyo al Microempresario) de la UFRO, Organismo encargado de valorar la admisibilidad y evaluación de los proyectos y que revisarán que los proyectos admisibles cuenten con la documentación e información mínima para pasar al proceso de evaluación.

Recepción y Admisibilidad de proyectos

A partir del día siguiente al cierre de las postulaciones se deberá elaborar un listado señalando el número de proyectos recepcionados, además deberá incluir el nombre del proyecto, costo total de la inversión, costo total del Incentivo desglosado en costo de inversión.

Además se deberá verificar que:

La postulación cumple las exigencias administrativas estipuladas en las presentes Bases, revisando la documentación presentada, de acuerdo a lo solicitado; y si él (o los) postulante(s) urbanos cuentan con los requisitos legales y condiciones técnicas para acceder al Incentivo.

El comité levantará un acta, que será firmado por todos los participantes del proceso de apertura y admisibilidad.

Evaluación y Selección

El CEAM revisará los proyectos declarados admisibles, asignando puntajes a cada uno de ellos, de la cual saldrá la nómina de proyectos seleccionables.

Adjudicación

Una vez que se tenga los proyectos seleccionables pasará a una etapa de adjudicación definitiva, de acuerdo a los puntajes derivados de los criterios de selección.

El CEAM tendrá entre sus facultades el declarar Inadmisible si los valores asociados al cálculo de los costos de las inversiones

no corresponden a precios del mercado local y/o regional.

DIFUSION DE RESULTADOS DEL PROGRAMA

Los resultados del Programa serán publicados en dependencias del Municipio, específicamente en la Oficina del Programa de Fomento Productivo, ubicada en el tercer piso oficina 26, en Bulnes 0102 esquina Bilbao.

El postulante no seleccionado podrá pedir, formalmente, que se le informe la razón de la no selección de su postulación.

Entrega del incentivo

El CEAM aprobará el otorgamiento de los incentivos de acuerdo al puntaje obtenido en la evaluación, en forma decreciente hasta la entrega total de los recursos y propondrá al señor Alcalde la Adjudicación de los fondos.

Una vez concluida la aprobación mediante Decreto Alcaldicio de los proyectos a financiar, la entrega de los recursos del incentivo se efectuará como se indica a continuación:

Los microempresarios cuyas postulaciones hayan sido aprobadas, recibirán los bienes solicitados una vez que se complete el proceso de adquisición de los bienes mediante los procedimientos que establecen las normativas vigentes para las compras públicas.

El mal uso de los recursos dará origen a las acciones legales correspondientes y a las sanciones administrativas respectivas.

Supervisión y seguimiento de las Inversiones

El MUNICIPIO DE TEMUCO, dispondrá de un modelo y procedimiento de supervisión y seguimiento de proyectos, sin perjuicio de la fiscalización que pudiera desarrollar la Dirección de Control Interno de la Municipalidad. La realización de esto será responsabilidad de la Unidad de Desarrollo Económico Local. Los microempresarios o grupo de ellos, deberán dar las facilidades necesarias para la realización de la supervisión.

Aquellos microempresarios que con el propósito de acogerse a los incentivos que establecen las presentes Bases, hayan proporcionado antecedentes falsos o adulterados, así como en todos aquellos casos en que como resultado de la revisión se detectaren irregularidades, tanto en el uso de los recursos entregados en incentivo, como en el aporte propio, deberá devolver la totalidad de los recursos entregados por el Municipio de Temuco, reajustado por IPC.

La sola postulación del proyecto al Programa implica la aceptación y el compromiso del microempresario a aceptar y participar de los procesos de supervisión si se les solicita.

Así mismo, el Municipio de Temuco, podrá desarrollar evaluaciones de resultado e impacto de los programas que la institución implementa, basados en la información obtenida de los proyectos financiados.

**ANEXO F. FORMULARIO DE POSTULACIÓN “PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO
PARA MICROEMPRESARIOS DE LA COMUNA DE TEMUCO” AÑO 2011.**

**FORMULARIO DE PRESENTACION
PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A INICIATIVAS PRODUCTIVAS. PARA MICROEMPRESARIOS
DE LA COMUNA DE TEMUCO**

FECHA RECEPCION	
-----------------	--

USO EXCLUSIVO DE MUNICIPALIDAD DE TEMUCO

1. IDENTIFICACION DEL POSTULANTE:

NOMBRE :		
RUT:	ESTADO CIVIL:	NUCLEO FAMILIAR: Total: Adultos: Niños:
DOMICILIO:		FONO:
CORREO ELECTRONICO:		
ACTIVIDAD:		
ANTIGÜEDAD EN EL RUBRO :		
NOMBRE PROYECTO:		

2. CARACTERIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA

<p>a) BREVE RESUMEN DE LA MICROEMPRESA O DE LA IDEA DE NEGOCIO:</p>
<p>b) DESCRIBA Y ENUMERE EL PROCESO PRODUCTIVO O DE LA PRESTACION DEL SERVICIO:</p>

c) DESCRIPCIÓN DE LOS BIENES QUE POSEE PARA EL DESARROLLO DE SU MICROEMPRESA (INDICAR VALOR COMERCIAL ACTUAL DE LOS BIENES):

d) DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE LA EMPRESA (INDICAR PRECIO Y MODALIDAD DE VENTA O PRESTACION DEL SERVICIO):

PRODUCTO y/o SERVICIOS	VALOR COMERCIAL	FORMA DE VENTA

e) MERCADO OBJETIVO DEL PRODUCTO O SERVICIO:

	HOMBRE
	MUJER

	1 A 10 años		30 a 40 años
	10 a 20 años		40 a 60 años
	20 a 30 años		60 a 80 años

3) DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTOS O SERVICIO OBJETIVO:

Explicar de qué se trata el proyecto o idea de emprendimiento.

4. OBJETIVOS DEL PROYECTO Y VENTAJAS COMPETITIVAS QUE SE OBTENDRAN:

Plantear claramente que lo diferenciara de productos o servicios alternativos (calidad, precio, tipo de servicio al cliente, etc.)

5) DESCRIPCIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA MICROEMPRESA

A) SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA ACTUAL DE LA MICROEMPRESA (SIN PROYECTO)
DESCRIPCIÓN:

A VENTAS MENSUALES (PROMEDIO)	
B (-) COSTOS VARIABLES (MAT. PRIMA, INSUMOS, ETC.)	
C (-) COSTOS FIJOS (SUELDOS, ARRIENDOS, ETC.)	
(=) UTILIDAD PROMEDIO A-(B+C)	

B) SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA FUTURA CON PROYECTO:
DESCRIPCIÓN:

A VENTAS MENSUALES (PROMEDIO)	
B (-) COSTOS VARIABLES (MAT. PRIMA, INSUMOS, ETC.)	
C (-) COSTOS FIJOS (SUELDOS, ARRIENDOS, ETC.)	
(=) UTILIDAD PROMEDIO A-(B+C)	

6) PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO:

Nº	DETALLE DE EQUIPOS, SERVICIOS, HERRAMIENTAS, IMPLEMENTACIÓN.	PROPÓSITO DE LA INVERSIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	VALOR TOTAL (\$)
01					
02					
03					
04					
05					
06					
07					
	TOTALES				

DECLARACION DEL POSTULANTE

Yo,; Cédula Nacional de Identidad N°; en mi calidad de postulante al "PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A INICIATIVAS PRODUCTIVAS PARA MICROEMPRESARIOS INNOVATIVOS DE TEMUCO", declaro lo siguiente:

1. Conocer las Bases Reglamentarias que rigen el programa.
2. Que todos los antecedentes mencionados en el Formulario de Postulación que antecede corresponden a la realidad.
3. Utilizar los Recursos obtenidos a través de este Programa, exclusivamente para los fines estipulados en el Proyecto.
4. Estar en conocimiento de que en caso de ser beneficiado con el proyecto estaré obligado a aceptar la supervisión y fiscalización por funcionarios del Centro de Gestión Empresarial, como de la Unidad de Control Interno de la Municipalidad de Temuco por un periodo de seis Meses.
5. Que rendiré el monto total de los recursos asignados al municipio, contra presentación de facturas en un plazo máximo de 4 meses a contar de la fecha de adjudicación del proyecto.

NOMBRE:

RUT: FIRMA:

TEMUCO,..... de..... 2011.-

ANEXO G. PROPUESTA FORMULARIO DE POSTULACIÓN



FORMULARIO DE PRESENTACIÓN

PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PARA MICROEMPRESARIOS DE LA COMUNA DE TEMUCO

MUNICIPALIDAD DE
TEMUCO

USO EXCLUSIVO DE MUNICIPALIDAD DE TEMUCO

FECHA RECEPCION	
--------------------	--

1.- IDENTIFICACION DEL POSTULANTE:

NOMBRE :		
RUT:	ESTADO CIVIL:	HIJOS No tiene: Sí tiene, N°:
JEJE DE HOGAR Sí: No:	EDAD:	NIVEL EDUCACIONAL:
DOMICILIO:		FONO:
CORREO ELECTRONICO:		
ACTIVIDAD:		
ANTIGÜEDAD EN EL RUBRO	USTED POSTULA AL GRUPO: 1: 2: 3:	
NOMBRE PROYECTO:		
POSEE INICIACIÓN DE ACTIVIDADES Sí: No:	POSEE PATENTE MUNICIPAL: Sí: No:	

2.- CARACTERIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA

a) BREVE RESUMEN DE LA MICROEMPRESA O DE LA IDEA DE NEGOCIO:

b) DESCRIBA Y ENUMERE EL PROCESO PRODUCTIVO O DE LA PRESTACION DEL SERVICIO:

c) DESCRIPCIÓN DE LOS BIENES QUE POSEE PARA EL DESARROLLO DE SU MICROEMPRESA (INDICAR VALOR COMERCIAL ACTUAL DE LOS BIENES):

d) DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE LA EMPRESA (INDICAR PRECIO Y MODALIDAD DE VENTA O PRESTACION DEL SERVICIO):

PRODUCTO y/o SERVICIOS	VALOR COMERCIAL	FORMA DE VENTA

e) MERCADO OBJETIVO DEL PRODUCTO O SERVICIO:

	HOMBRE
	MUJER

	1 A 10 años		30 a 40 años
	10 a 20 años		40 a 60 años

3.- DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTOS O SERVICIO OBJETIVO:

a) EXPLICAR DE QUÉ SE TRATA EL PROYECTO O IDEA DE EMPRENDIMIENTO.

b) EXPLIQUE QUE HA HECHO HASTA AHORA, PARA QUE ESTE PROYECTO SE LLEVE A CABO

4.- OBJETIVOS DEL PROYECTO Y VENTAJAS COMPETITIVAS QUE SE OBTENDRAN:

PLANTEAR CLARAMENTE QUE LO DIFERENCIARA DE PRODUCTOS O SERVICIOS ALTERNATIVOS (CALIDAD, PRECIO, TIPO DE SERVICIO AL CLIENTE, ETC.)

5.- DESCRIPCIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA MICROEMRESA

SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA ACTUAL DE LA MICROEMPRESA (SIN PROYECTO)
DESCRIPCIÓN:

A VENTAS MENSUALES (PROMEDIO)	
B (-) COSTOS VARIABLES (MAT. PRIMA, INSUMOS, ETC.)	
C (-) COSTOS FIJOS (SUELDOS, ARRIENDOS, ETC.)	
(=) UTILIDAD PROMEDIO $A-(B+C)$	

SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA FUTURA <u>CON</u> PROYECTO: DESCRIPCION:	
A VENTAS MENSUALES (PROMEDIO)	
B (-) COSTOS VARIABLES (MAT. PRIMA, INSUMOS, ETC.)	
C (-) COSTOS FIJOS (SUELDOS, ARRIENDOS, ETC.)	
(=) UTILIDAD PROMEDIO A-(B+C)	

6.- PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO:

Nº	DETALLE DE EQUIPOS, HERRAMIENTAS, O MAQUINARIAS	PROPÓSITO DE LA INVERSIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	VALOR TOTAL (\$)
01					
02					
	TOTALES				

7.- COSTOS DE FORMALIZACIÓN (SÓLO PARA LOS MICROEMPRESARIOS NO FORMALIZADOS)

TRÁMITE	COSTO
Constitución de la Sociedad	
Patente Municipal	
TOTAL	

MONTO TOTAL FINANCIAMIENTO:

MONTO APORTE CENTRO DE GESTIÓN	\$
MONTO APORTE MICROEMPRESARIO *	\$
MONTO TOTAL PROYECTO	\$

*Para el caso de Microempresarios no Formalizados.

CALENDARIO DE ACTIVIDADES REQUERIDAS PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO

ACTIVIDADES/ MESES	1	2	3	4	5	6

DECLARACION DEL POSTULANTE

Yo,.....; Cédula Nacional de Identidad N°.....; en mi calidad de postulante al “PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PARA MICROEMPRESARIOS DE LA COMUNA DE TEMUCO”, declaro lo siguiente:

Conocer las Bases Reglamentarias que rigen el programa.

Que todos los antecedentes mencionados en el Formulario de Postulación que antecede corresponden a la realidad.

Utilizar los Recursos obtenidos a través de este Programa, exclusivamente para los fines estipulados en el Proyecto.

Estar en conocimiento de que en caso de ser beneficiado con el proyecto estaré obligado a aceptar la supervisión y fiscalización por funcionarios del Centro de Gestión Empresarial, como de la Unidad de Control Interno de la Municipalidad de Temuco por un periodo de seis Meses.

Que rendiré el monto total de los recursos asignados al municipio, contra presentación de facturas en un plazo máximo de 4 meses a contar de la fecha de adjudicación del proyecto.

NOMBRE :

RUT: FIRMA:

TEMUCO,..... de..... 2011.-

ANEXO H. PAUTA DE EVALUACIÓN 1 PROPUESTA PARA LA SELECCIÓN DE PROYECTOS.

Criterio de Evaluación	Concepto	Puntaje Máx. ME Formales	Puntaje Máx. ME Informales
Calidad y pertinencia técnica	Conocimiento de los procesos productivos (2.b)	10	10
	Realismo en la descripción de los bienes que posee la ME (2.c)	5	5
	Incremento situación económica -financiera (5)	40	40
	Presupuesto acorde con las bases (6-7)	10	10
	Descripción detallada de actividades y acuerdos con el proyecto de emprendimiento	5	5
	Porcentaje	50%	50%
Innovación Comercial o Productiva	Consistencia en la presentación de la ME y la idea de negocio (2.a)	5	5
	Descripción precio, pdto. y modalidad de venta (2.d)	5	10
	Explicar proyecto o idea de emprendimiento (3.a)	35	40
	Ventajas competitivas del proyecto (4)	15	15
	Qué ha hecho hasta ahora en pro del proyecto de emprendimiento (3.b)	10	10
	Porcentaje	25%	25%
Asesoría	Es un usuario activo de Fomento Productivo, solicita asesoría de el Programa y participa de las actividades organizadas por él.	70	70
	Porcentaje	10%	10%
Agrupaciones	Postula al Proyecto como Agrupación Productiva o comercial	50	0
	Forma parte de una Agrupación Productiva o Comercial	20	0
	Porcentaje	10%	0%
Experiencia	Antigüedad en el rubro (más de 5 años)	60	60
	(de 3 a 5 años)	40	40
	(de 0 a 2 años)	20	20
	Otras experiencias laborales en el rubro (1.1.k)	10	10
	Porcentaje	5%	15%

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO I. PAUTA DE EVALUACIÓN 2, EN BASE A MÉTODO SCORING

Nº	Factor		Puntaje	Categoría	Puntaje Máximo
1	Situación Familiar	Jefe de Hogar	2	Es jefe de Hogar	5
		Estado civil	1	Casados o viudos	
		Nº de hijos	2	1 Hijo ó más	
2	Educación formal		1	Básica completa, Media incompleta.	5
			2	Media completa, Técnica incompleta	
			3	Técnica completa	
			4	Universitaria incompleta	
			5	Universitaria completa	
3	Contacto con experiencias empresariales	Índice propiedad familiar de empresa	4	Padres tienen o tuvieron	7
			3	Parientes 2º grado tienen o tuvieron	
		Índice experiencia laboral en empresas familiares	5	Trabaja o trabajó en empresa padres (indica clara descripción del trabajo)	9
			4	Trabaja o trabajó en empresa de parientes (indica clara descripción del trabajo)	
		Índice exposición empresarial	1	Al menos un amigo tiene negocio	3
			2	Trabaja o trabajó en la empresa de un amigo	
4	Motivación y percepción de oportunidad		3	Responde que la motivación es el elemento más importante en la pregunta 1.1 letra g)	12
			3	Está de acuerdo con la frase de la pregunta 1.1 letra h)	
			5	Declara estar muy de acuerdo con la frase de la pregunta 1.1 letra i)	
			1	Señala en la respuesta a la pregunta 1.1 letra j) que su posibilidad de éxito son de un 60% ó más	
5	Experiencia Laboral		3	Ha tenido al menos un empleo anterior a la Microempresa	3

Fuente: Elaboración Propia en base a Método SCORING, Muñoz (1998)

GLOSARIO

CHILE SOLIDARIO: Es una red de apoyo y Protección Social, dentro de sus Programas se encuentra el Programa Puente, el cual se desarrolla a través del Fondo de Solidaridad e Inversión Social.

CORFO: Corporación de Fomento de la Producción. Su misión es fomentar el emprendimiento y la innovación del país, para así mejorar la productividad y alcanzar posiciones de liderazgo mundial en materia de competitividad.

CRÉDITO CORFO: Permite financiar inversiones en maquinarias, equipos, instalaciones, etc. que se requieran para el desarrollo de actividades productivas.

DESOCUPADOS: Se define según la Encuesta Nacional del Empleo 2010 como: todas las personas en edad de trabajar, que no tuvieron un empleo durante la semana de referencia, buscaron uno durante las últimas cuatro semanas (incluyendo la de referencia) y están disponibles para trabajar en las próximas dos semanas (posteriores a la de referencia).

EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (E.I.R.L): Son personas jurídicas, con patrimonio propio, distinto al del titular, siempre de carácter comercial y están sometidas a las normas del Código de Comercio cualquiera que sea su objeto; pudiendo realizar toda clase de operaciones civiles y comerciales, excepto las reservadas por la ley a las sociedades anónimas (Art. 2° Ley N° 19.857). Desde el punto de vista patrimonial, éste queda limitado al señalado en la respectiva escritura.

FOGAPE: Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios. Permite a las empresas acceder a un fondo Estatal que les ayuda a financiar y expandir sus operaciones.

FOSIS: Fondo de Solidaridad e Inversión Social. Es un servicio del Gobierno de Chile, creado en 1990. Su misión es trabajar con sentido de urgencia por erradicar la pobreza y disminuir la vulnerabilidad en Chile. El FOSIS financia programas destinados a personas, familias y organizaciones que necesitan una oportunidad para superar situación de pobreza en que viven y también a la población más vulnerable del país

INDAP: Instituto de Desarrollo Agropecuario. Es el principal servicio del Estado de Chile en apoyo de la agricultura familiar campesina. Su Misión es desarrollar de manera sustentable la competitividad de la pequeña agricultura proporcionando servicios de asistencia técnica e inversión productiva de excelencia.

MICROEMPRESA FAMILIAR: Corresponde a una empresa que pertenece a una o más personas naturales que realizan sus actividades empresariales en la casa habitación en que residen. Las labores profesionales, oficios, comercio, pequeñas industrias o talleres, artesanía o cualquier otra actividad lícita que se realizan en ese domicilio son de prestación de servicios o de producción de bienes. Sin embargo la ley excluye aquellas actividades consideradas peligrosas, contaminantes y molestas. En ella no debe haber más de cinco trabajadores ajenos a la familia y sus activos productivos no deben superar las 1.000 UF.

OIT: Organización Internacional del Trabajo. Es la institución mundial responsable de la elaboración y supervisión de las Normas Internacionales del Trabajo. Es la única agencia de las Naciones Unidas de carácter “tripartito” ya que representantes de gobiernos, empleadores y trabajadores participan en conjunto en la elaboración de sus políticas y programas.

PERSONA NATURAL: Corresponde a la forma más simple de constitución de una MIPYME. Desde el punto de vista del patrimonio este tipo de empresas responde con todo el patrimonio de la persona natural.

PROCHILE: Dirección de promoción de Exportaciones. Es un organismo dependiente de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores. Su Misión consiste en contribuir al desarrollo económico de Chile a través de su promoción en el exterior y de la internacionalización sostenible de sus empresas.

PROGRAMA PUENTE: Este Programa va enfocado a apoyar a familias que se encuentran en condiciones de extrema pobreza y por ende, vulnerabilidad.

SERCOTEC: Servicio de Cooperación Técnica. Es una corporación de derecho privado, filial de CORFO, su misión es promover y apoyar iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas y fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios.

SERNAPESCA: Servicio Nacional de Pesca. Su misión Fiscalizar el cumplimiento de la normativa pesquera y de acuicultura, nacional e internacional, que contribuya con el desarrollo sustentable del sector pesquero nacional, a través de estrategias de monitoreo, control y vigilancia sectorial.

SERNATUR: Servicio Nacional de Turismo. Es un organismo público encargado de promover y difundir el desarrollo de la actividad turística de Chile.

SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA: Este tipo de Empresa está constituida por varias personas naturales o personas naturales y jurídicas. Para constituir este tipo de empresas debe tener presente los costos de la escritura notarial, la publicación en el Diario Oficial y la Inscripción en el Registro de Comercio. Desde el punto de vista patrimonial, éste queda limitado al señalado en la respectiva escritura.