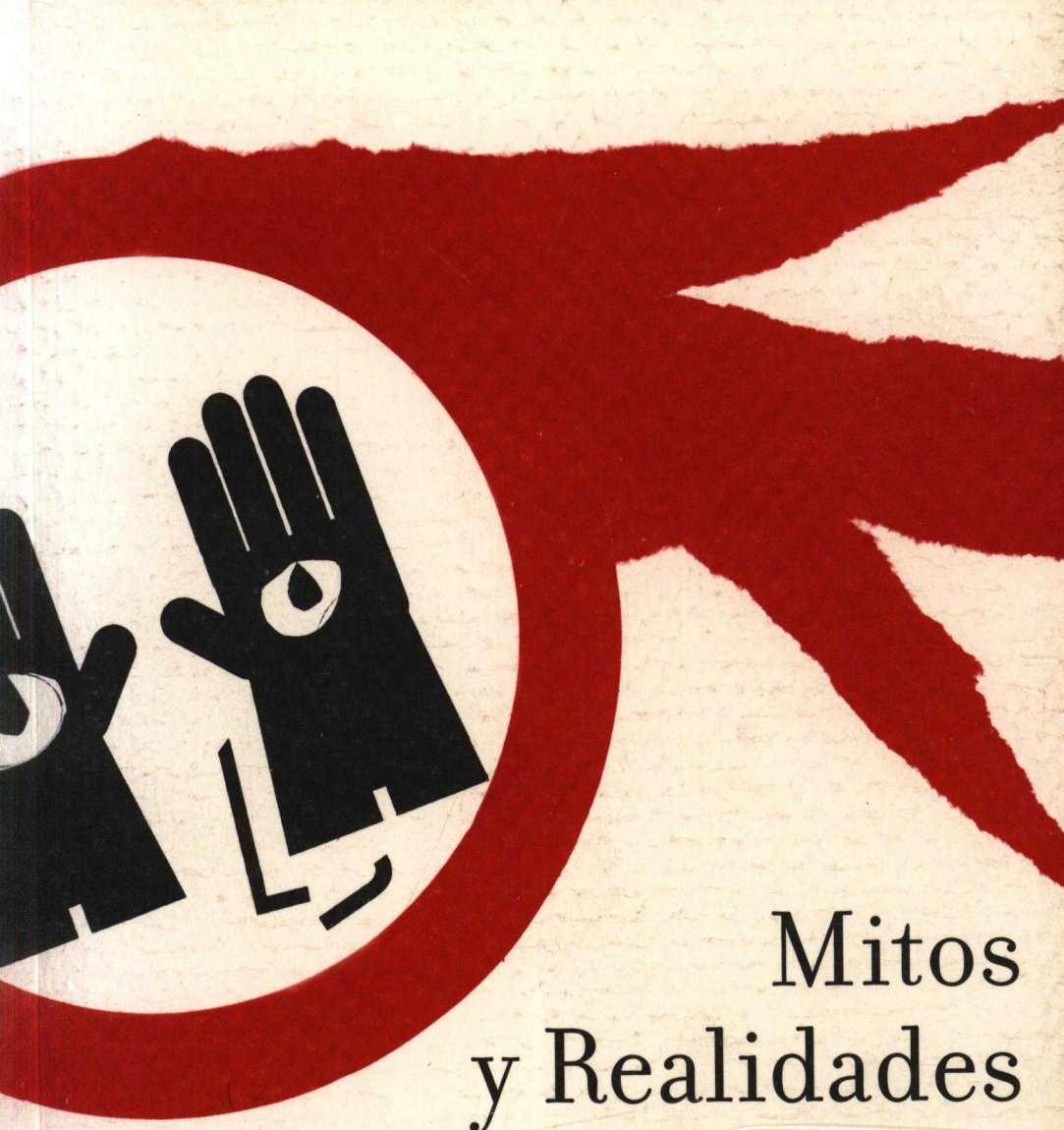


Mitos y Realidades *de la microempresa en Chile: Un análisis de Género*

María Elena Valenzuela
Sylvia Venegas

El Centro de Estudios de la Mujer es una institución interdisciplinaria cuya acción está orientada a producir una retroalimentación continua y dinámica entre la sociedad civil, el Estado y la práctica investigativa.

Trabaja en forma interrelacionada en los siguientes ámbitos:

- Generación de conocimientos respecto a la situación de la mujer en Chile y las formas en que se produce y reproduce la discriminación.

- Programas de apoyo a la formulación de políticas públicas que incorporen la dimensión de género.

- Comunicación de nuevos conocimientos al público en general y a las mujeres en particular, a otros profesionales y a los responsables de políticas de modo de estimular un debate informado.

- Asesorías como forma de compartir los conocimientos acumulados y transformarlos en beneficios para las mujeres. Además brindan la oportunidad de hacer llegar esos conocimientos a las instancias de poder.

- Capacitación de género para generar espacios de toma de conciencia, de búsqueda de soluciones a los problemas y de perfeccionamiento y validación de metodologías educativas de género.

Mitos y Realidades

de la microempresa en Chile: Un análisis de Género

María Elena Valenzuela
Sylvia Venegas

Mayo 2001

MITOS Y REALIDADES DE LA MICROEMPRESA
EN CHILE: UN ANÁLISIS DE GÉNERO

MAYO 2001

© CENTRO DE ESTUDIOS DE LA MUJER

Inscripción N° 119.997
ISBN 956-7023-10-7

Producción gráfica e impresión:
Andros Impresores
Santa Elena 1955 - Santiago

Diseño gráfico y portada:
Javiera Varas

Corrección de textos:
Paulina Matta

Dedicamos este libro a nuestras hijas e hijos
María Elena y Javiera Varas Valenzuela, y
Mauricio y Daniel Rodríguez Venegas

Indice

AGRADECIMIENTOS 11

PRESENTACIÓN 15

INTRODUCCIÓN 19

CAPÍTULO I
REALIDADES DE LA MICROEMPRESA EN CHILE 29

1. Las mujeres se concentran en un menor número de rubros, los cuales, en general, corresponden a extensiones del trabajo doméstico 35

2. Las microempresas de mujeres son de menor tamaño y se sustentan más frecuentemente en la mano de obra familiar no remunerada. A la inversa, les resulta más difícil aproximarse al modelo empresarial, basado en la contratación de asalariados 43

3. Las microempresas de mujeres tienen niveles de rentabilidad y montos de ventas mensuales inferiores a las de hombres 50

4. Las mujeres tienen una menor capacidad de inversión en el negocio 62

5. Las microempresarias trabajan con un nivel tecnológico menor y el valor de sus activos fijos es inferior 67

6. El comportamiento de los indicadores económicos difiere según sexo, rama de actividad y tipo de relaciones laborales de la microempresa 73

7. La cadena productiva no llega a las microempresarias 77

8. Prácticamente la mitad de las microempresarias trabaja en la vivienda 82

9. El crédito: un recurso escaso para el sector microempresarial 86

Síntesis sobre la realidad de la microempresa en Chile 92

CAPÍTULO II
MITOS ACERCA DE LA MICROEMPRESA EN CHILE 95

1. "La mayoría de los microempresarios son pobres" 96

2. "El sector microempresarial es un 'refugio' frente a la incapacidad de absorción de mano de obra del sector 'moderno' de la economía, especialmente en el caso de las mujeres" 103

3. "Las mujeres que se dedican a la microempresa lo hacen como una actividad secundaria" 112

4. "Como fuente de empleo, el sector microempresarial es relativamente más importante para las mujeres que para los hombres" 117

5. "Las microempresas de mujeres son más informales que las de los hombres" 119

6. "Las mujeres gestionan sus negocios con criterios menos empresariales que los hombres" 125

Síntesis de los mitos sobre el sector microempresarial en Chile 130

CAPÍTULO III
UNA APROXIMACIÓN ESTADÍSTICA A LAS INTERRELACIONES ENTRE MICROEMPRESA Y GÉNERO 133

1. Análisis de conglomerados 133

2. Modelo de regresión lineal múltiple 143

CAPÍTULO IV
CONCLUSIONES E IMPLICANCIAS DE POLÍTICA 149

Anexo Estadístico 163

Anexo Metodológico 177

Bibliografía 179

Agradecimientos

Quisiéramos agradecer a todas y cada una de las personas que contribuyeron a este estudio. Al Centro de Estudios de la Mujer (CEM) que nos acogió intelectual y afectivamente, brindándonos un espacio de inspiración, reflexión y amistad. Nos nutrimos de múltiples conversaciones e ideas y contamos con el apoyo incondicional de todo el equipo profesional y administrativo. A todas ellas nuestro reconocimiento.

Este libro es el resultado de una investigación que ha contado con el apoyo de la Fundación Ford. Queremos agradecer muy especialmente a Anthony Tillet, por su gran colaboración en el desarrollo de este estudio. Su visión acerca de la importancia de producir nuevos conocimientos que vincularan la problemática de la microempresa, la justicia social y la equidad de género fue un aliciente permanente para nuestro trabajo.

En la fase inicial de éste, nos acercamos a Oscar Mc Clure, especialista en el tema de la miroempresa desde MIDEPLAN. Además de compartir sus vastos conocimientos sobre este tema, Oscar nos facilitó el acceso a la base de datos de la *Encuesta a Microempresarios*, la cual se convirtió en el sustento empírico principal de este estudio y nos permitió aportar nueva información sobre la presencia

de patrones de género en la microempresa, la que esperamos sea de utilidad para las instituciones públicas que tienen injerencia en este tema. Desde MIDEPLAN recibimos, además, el apoyo de Berta Teitelboim, que en su calidad de jefa del Departamento de Información Social nos facilitó las tabulaciones especiales de la Encuesta Casen, las cuales fueron elaboradas por Ana María Véliz. Iris Delgado fue la experta en estadística que se integró a nuestro equipo para trabajar conjuntamente el procesamiento de la encuesta especial a microempresarios. Su aporte fue crucial en aspectos técnicos, pero su contribución fue mucho más allá, por su calidad humana e inquietud intelectual. En el transcurso de la investigación tuvimos la oportunidad de discutir sus resultados preliminares con diversos grupos, cuyas ideas contribuyeron a enriquecerlos. Pamela Díaz Romero, entonces sectorialista de trabajo del SERNAM, organizó un taller con autoridades del sector público, lo que ayudó a relacionar los resultados de nuestro estudio para la formulación de políticas con equidad de género. Alejandra Mizala, directora del Magister de Políticas Públicas de la Universidad de Chile, nos invitó a compatir nuestros hallazgos con los estudiantes del Magister, los cuales nos hicieron valiosas observaciones. Diversas personas nos facilitaron el acceso a valioso material para la investigación. Laís Abramo fue una interlocutora permanente y nos apoyó con diversas publicaciones acerca de iniciativas que la OIT está desarrollando en este campo en otros países de la región y fuera de ella. Tom Krusse nos surtió de un valioso material –a veces inédito– que circula fuera de Chile y Juan Carlos Scappini, secretario ejecutivo del Comité Público-Privado de la Micro y Pequeña Empresa, nos dio acceso a material oficial y a estudios que encargó el Ministerio de Economía, como insumos para la política hacia el sector.

Queremos también agradecer a otras personas e instituciones que nos facilitaron el contacto con microempresarias y microempresarios. A Laura Echeverría, del SERNAM, por su interés y colaboración en la realización de un taller con microempresarias del Programa Jefas de Hogar de la VIII Región, lo cual nos permitió conocer desde las propias mujeres sus aspiraciones y problemas para desarrollar un trabajo independiente; al equipo del SERNAM de la VIII Región,

que nos brindó una colaboración invaluable en este evento, especialmente a su directora regional, Macarena Mack, y a las encargadas de coordinar el programa en la región, María Eugenia Aguayo y Mariela Villalobos. También queremos agradecer a Juan Antonio Bórquez y Rosita Gutiérrez de la *Fundación Trabajo para un Hermano*, que compartieron generosamente con nosotras su experiencia y nos contactaron con microempresarios/as.

Por su parte, los propios/as microempresarios/as, tanto de la VIII Región como de Santiago, tuvieron la mejor disposición para compartir con nosotras sus, generalmente, prolongadas trayactorias como tales. Estas entrevistas nos permitieron visualizar dimensiones difícilmente accesibles por otras vías e indispensables para comprender el significado del trabajo en la vida de los microempresarios/as. Un análisis específico de este material, que estamos realizando en conjunto con Francisca Márquez, será dado a conocer en el futuro.

Por último, debemos un reconocimiento especial a Anne Posthuma y Rosalba Todaro, que leyeron con paciencia y entusiasmo el borrador de este texto y nos hicieron valiosos comentarios, así como a Paulina Matta quien realizó un exhaustivo trabajo de edición del manuscrito que hoy presentamos a ustedes.

Presentación

En las puertas del nuevo milenio, el mundo del trabajo ha experimentado profundas y veloces transformaciones. Los procesos de globalización productiva y de integración económica adquieren una trascendencia hasta ahora desconocida, y las innovaciones científicas y teconológicas revolucionan los sistemas de producción y comunicaciones, poniendo en jaque un paradigma basado en la producción en serie, estandarizada, masificada y orientada a mercados poco dinámicos y reducidos al ámbito nacional o local.

Constatamos una profunda crisis del paradigma de producción que dió forma y contenido a los procesos de organización del trabajo y al sistema de relaciones laborales y sociales a lo largo del siglo 20, dando lugar a la emergencia de nuevas formas de empleo y de relacionamientos en el ámbito productivo y social.

La gran empresa cede lugar a unidades de menor tamaño; las relaciones permanentes y estables de trabajo dan lugar a otras de carácter más eventual, de corto plazo; los contratos de trabajo dan lugar a contratos de servicios, el salario obrero da lugar a remuneraciones a destajo por unidades de producción o comisiones; los sistemas solidarios de seguridad social dan lugar a mecanismos de ahorro individual, los que eran temas de asunto público se desplazan al ám-

bito de las decisiones privadas. El salario familiar desaparece en un mercado de trabajo más incierto y con pocas previsiones de futuro.

Los efectos de tales cambios sobre el empleo son de gran trascendencia tanto en sus aspectos cuantitativos como cualitativos. Si bien, por una parte, se abren nuevas oportunidades de empleo y formación, y se rompen rigideces que caracterizaban el empleo de grandes mayorías en el pasado, se deteriora, al mismo tiempo, la calidad de los empleos y se precarizan las condiciones en que trabajan amplios grupos de hombres y mujeres. Los cambios en la producción van acompañados de modificaciones en las normas que regulan las relaciones laborales y se observa una fuerte tendencia a la desregulación y al desamparo de los y las trabajadoras bajo estas nuevas condiciones.

Desde una perspectiva cuantitativa, los efectos no son menos trascendentes. Tras un período de persistente aumento, las tasas de crecimiento del empleo comienzan a estancarse, particularmente las del empleo femenino. Niveles altos y sostenidos de desocupación parecen ser efecto, más que de una crisis coyuntural, de las nuevas formas de producción que permiten altos niveles de productividad con menos recursos humanos.

Acompañan a estos procesos, cambios socioculturales asociados a mayores niveles educativos y a una "crisis" de los sistemas valóricos tradicionales. Parte de las representaciones culturales que sostienen el antiguo modo de producción pierden legitimidad, surgiendo nuevos modelos de identidad y de relaciones sociales y de género. Se debilitan las imágenes de lo femenino y lo masculino, así como del modelo de familia tradicional, permitiendo la emergencia en el ámbito público de las mujeres como sujetos de derechos y ciudadanía. En el mercado de trabajo, estos cambios facilitan los procesos de flexibilidad empresarial, en tanto el capital puede ahora disponer de mano de obra que requiere trabajos temporales, con horario flexible, a corto plazo, o que se realizan desde el hogar, que le permitan conciliar intereses y exigencias derivadas de identidades múltiples y que bajo las modalidades de trabajo típicas que predominaron hasta avanzado el siglo 20 eran irreconciliables.

La aparición de nuevos grupos sociales en el mercado de trabajo, al mismo tiempo que permitir el desarrollo de su ciudadanía, crea

un contexto favorable para el desarrollo de empleos de baja calidad asociado a una mayor oferta de fuerza de trabajo y a la emergencia de grupos con baja identidad laboral y escasas posibilidades de reconocer problemas colectivos y emprender acciones conjuntas.

En este contexto, de menor crecimiento del empleo, de emergencia de nuevos grupos con necesidades y aspiraciones de integrarse al mercado de trabajo, y de precarización y deterioro de la calidad de los empleos, no podemos dejar de concluir que el sector microempresarial ofrece valiosas oportunidades para que trabajadores y trabajadoras puedan generar sus propios ingresos, lograr mejores condiciones de trabajo y sostener condiciones de vida dignas. El trabajo independiente se constituye así en un mecanismo de integración social y empoderamiento económico para muchas mujeres.

A pesar de la importancia económica y social de la microempresa, y de la creciente presencia de mujeres, éste ha sido un sector altamente invisible, virtualmente ausente de la agenda política nacional. De ahí la importancia de estudios como el que se presenta en este libro, que contribuye a identificar prioridades y entregar insumos para el diseño e implementación de políticas públicas con una dimensión de género.

En el marco de los cambios económicos ya reseñados, este libro nos entrega valiosos conocimientos e información sobre el complejo y heterogéneo ámbito de las actividades microempresariales. Muestra además la importancia de desarrollar una nueva agenda de investigación que genere marcos explicativos que ayuden a comprender el papel del sector microempresarial en el proceso de reestructuración productiva, su vinculación con los sectores modernos de la economía y el nuevo rol que cumple la mujer.

XIMENA DÍAZ
Directora
Centro de Estudios de la Mujer

Introducción

Hoy en día, el sector microempresarial cumple un rol importante en la generación de empleo y desarrollo económico del país. Cubre más del 80 por ciento de las empresas en Chile, y absorbe alrededor del 40 por ciento de los ocupados. En los años noventa generó casi un tercio de los nuevos puestos de trabajo que se crearon en el sector no agrícola, y el grupo de empleadores de la microempresa lideró el crecimiento de la ocupación en el ámbito nacional (OIT 2000a). No obstante lo anterior, no es considerado un grupo relevante en la formulación de las políticas económicas.

En la microempresa subsisten problemas de rentabilidad, sustentabilidad y competitividad, lo que incide en la calidad del empleo que genera. Su contribución al producto nacional es baja –su aporte a las ventas totales de las empresas en 1997 se estima en poco más del 4 por ciento–, aunque ha crecido a un ritmo similar al de las empresas pequeñas y medianas (alrededor de un 10 por ciento entre 1994 y 1998). Este crecimiento ha sido, a su vez, significativamente menor que el logrado por las empresas grandes (20 por ciento), en las cuales recae la mayor parte de los beneficios impositivos y de política macroeconómica (Román 2000). De esta forma, el sector microempresarial (SME) enfrenta hoy día el desafío de mantener un

importante ritmo de creación de empleo y, al mismo tiempo, aprovechar el espacio que ha generado la nueva organización de la producción a las unidades de menor tamaño –más flexibles y adaptables a los cambios de mercado– para mejorar sus niveles de productividad.

La OIT ha señalado que "el concepto de pleno empleo, actualizado para tener en cuenta las condiciones propias del mercado de trabajo en nuestro tiempo, sigue siendo una alternativa política en gran medida viable". Sin embargo, existen dudas acerca de la capacidad de la economía para generar suficientes empleos, incluso en condiciones de crecimiento económico (OIT 1998b). En estas circunstancias, el peligro del "crecimiento sin empleo" está llevando a examinar con renovado interés la eventual potencialidad que tendría sector microempresarial para generar puestos de trabajo productivos a un ritmo más acelerado que el resto de la economía; ello suponiendo la posibilidad de contar con las políticas de fomento adecuadas.

En nuestro país, la relación entre crecimiento económico y creación de empleo se ha deteriorado, y en la actualidad se vive un período de recuperación económica con alto desempleo. La evolución del desempleo en Chile muestra que la economía no está generando los puestos de trabajo que solía crear en situaciones de expansión de la actividad, debido a que la elasticidad de la fase recesiva (0.8) es mayor que en la fase expansiva (0.3). La desocupación se ha mantenido alta, incluso frente a la reactivación económica y a pesar de que el ritmo de incorporación de personas al mercado laboral ha disminuido, debido al retiro del mercado de trabajo de personas desalentadas de encontrar algún espacio en él (OIT 2000b).

Frente a esta situación hay una visión optimista, que confía en que el empleo se recupere, aunque lentamente; y otra pesimista, según la cual no será posible volver a alcanzar los bajos niveles de desempleo que se registraron antes de la recesión. Entre los factores que llevan a predecir un mayor nivel de desempleo están el rápido cambio tecnológico y el aumento en la intensidad del capital en relación con el trabajo, tendencia que se espera continúe en el futuro. A esto se agrega que los sectores más dinámicos de la economía, que concentran altas tasas de inversión y crecimiento (como el sector minero, por ejemplo), no son importantes generadores de empleo.

Desde otra perspectiva, los cambios en la organización de la producción han dado lugar a nuevos elementos de debate sobre las potencialidades de la microempresa en Chile. El nuevo escenario productivo mundial ha modificado las formas de organización de la producción, fragmentándola en múltiples unidades de menor tamaño, que son capaces de responder con mayor flexibilidad y prontitud a cambios en los requerimientos del mercado. El extendido fenómeno de externalización de funciones y de partes del proceso productivo desde las empresas de mayor tamaño, ofrece por primera vez a la microempresa la oportunidad de vincularse a sectores más dinámicos y formar parte de la cadena productiva. En este marco, se considera con más fuerza que antes la idea de que el sector microempresarial puede dejar de ser un área marginal para convertirse en un agente de desarrollo, que contribuye al crecimiento económico. Generar las condiciones para que el SME se integre a este proceso es, como se verá más adelante, un desafío pendiente, que pasa por elevar sus niveles de productividad y competitividad.

Un punto importante de considerar en este ámbito es la creación de microempresas por parte de mujeres, que ha contribuido de modo importante al aumento del empleo en el sector; incluso, ha llegado a superar varias veces la tasa de aumento de las microempresas dirigidas por hombres. Al igual que en muchos países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), las microempresas de mujeres están liderando el ritmo de crecimiento de empresas en el país. En diversas investigaciones se consigna que las empresarias tienden a desarrollar un estilo gerencial más colaborativo, establecen relaciones más horizontales y son más sensibles frente a las necesidades de sus trabajadores (OIT 2000c). Esto es corroborado en el caso chileno, que muestra que las microempresarias cumplen en mayor medida que los empleadores de este sector con la legislación laboral, por lo que sus trabajadores están más protegidos. Además, las nuevas oportunidades de inserción de las mujeres en el SME acarrean beneficios para ellas y sus familias, y no sólo de tipo económico. En muchos casos, involucran un proceso de empoderamiento social, a través de un aumento de su autoestima y de una mayor autonomía y control sobre su vida en las esferas social y económica.

El aporte económico de las mujeres es, sin embargo, casi invisible. La cobertura de las políticas de apoyo es mínima y, en su mayoría, ellas son neutras en términos de género, en el sentido de no reconocer las barreras específicas que enfrentan las mujeres. El aumento en las oportunidades de empleo para las mujeres en el SME no se ha traducido en un mejoramiento equivalente en las condiciones económicas para desarrollar sus negocios; y, por otra parte, tampoco ha logrado superar las desigualdades históricas en el acceso a la actividad microempresarial. De ahí que la proporción de mujeres en el SME sea inferior a su peso en la fuerza de trabajo y que la mayoría de ellas esté a cargo de negocios que operan con una baja productividad. Las mujeres enfrentan en el SME –incluso más que en el resto de la economía– desigualdades y discriminaciones de género, producto de factores sociales, económicos y culturales que limitan el desarrollo de sus potencialidades y de sus iniciativas económicas. Ellas tienen una gama limitada de opciones para elegir el sector en que van a operar su negocio, bajo acceso a recursos productivos, y poco tiempo y oportunidades para obtener la educación y experiencia que son pertinentes a la actividad microempresarial (Kantor 2000).

Así, aunque muchas de las pequeñas unidades productivas –independientemente del sexo del microempresario– presentan problemas comunes derivados de la escasez de recursos con que operan y de restricciones de mercado, estas dificultades adquieren especificidad propia en el caso de las microempresarias (Almeyda 1996; Mayoux 1995).

El siguiente recuadro muestra los principales factores que destaca la literatura sobre el tema, acerca de las barreras que, por su condición de género, enfrentan las mujeres para establecer y consolidar sus microempresas.

La literatura sobre los rasgos generales de la microempresa en Chile es amplia. En este libro, confrontamos los supuestos y creencias más difundidas acerca de las características y comportamientos económicos de los hombres y las mujeres ocupados en el sector. La evidencia empírica en que nos sustentamos confirma en algunos casos, y refuta en otros, tales creencias.

Para efectos de este análisis, se ha definido el sector microempresarial de acuerdo a diversos criterios: el tamaño del estableci-

Recuadro 1. Limitaciones de género para el desarrollo de las microempresas de mujeres

	Limitaciones socioeconómicas (comunes para hombres y mujeres)	Limitaciones de género (para las mujeres)
Características del modelo de ME	Bajo nivel de acumulación. Poca separación de contabilidad de la ME y la economía familiar. Baja especialización y alta diversificación de riesgos.	Mayor dificultad para aumentar nivel de acumulación y elaborar proyecto empresarial autónomo. Línea más difusa entre el manejo económico de la ME y el presupuesto familiar.
Acceso a recursos	Bajo acceso a recursos productivos, tecnología, crédito, información, redes.	Menor acceso a recursos, por barreras legales, culturales y menor nivel de ingresos personales.
Acceso a mercados	Barreras a la entrada a mercados más lucrativos. Dependencia de redes sociales.	Segmentación ocupacional limita el rango de alternativas. Cobertura territorial más estrecha.
Habilidades / calificaciones	Bajo nivel educacional e insuficiente capacitación técnica y en gestión.	Habilidades en oficios menos valorados. Menor manejo en el mundo público.
Disponibilidad de tiempo	Compensación de bajos ingresos con mayor dedicación a actividades de la microempresa.	Menor disponibilidad de tiempo, por tareas domésticas que se suman a las de la microempresa.
Acceso a mano de obra	Rango limitado de opciones. Dificultades para emplear trabajadores más calificados.	Menor capacidad de contratación y mayor dependencia de trabajo de familiares no remunerados.

miento (empresas de hasta 9 trabajadores, incluido el microempresario), el nivel educacional del microempresario (sin educación superior completa) y el volumen de operaciones de su negocio (ventas de hasta 2.400 Unidades de Fomento al año). Esta definición considera los criterios más recurrentes utilizados en Chile para delimitar empíricamente el sector, aplicados tanto en el ámbito académico como desde el Estado en lo que a focalización de los programas de

apoyo se refiere, y obedece también a las características de la información disponible.

Con todo, la definición del SME y la forma como se vincula con el resto de la economía nacional, es uno de los temas de debate sobre el mismo; específicamente, faltan marcos explicativos que ayuden a comprender el papel del sector en el proceso de reestructuración productiva y su vinculación con los sectores más dinámicos de la economía. A lo largo de este estudio se destacan algunos de los aspectos específicos de dicho debate; en particular, los que se refieren a su inclusión en el denominado sector informal.

Con frecuencia se considera al SME como equivalente al sector informal, y se ignora su gran heterogeneidad interna: en él coexisten empresas que operan a escala de subsistencia con otras que se ubican en nichos de alto crecimiento. Del mismo modo, incluye categorías muy diversas de trabajadores, tanto en términos de su capital social y económico como de sus proyectos laborales. La relevancia de estas diferencias tiende a perderse cuando se engloba el SME en una sola gran categoría.

Así, cuando el sector informal se define a partir del grado de cumplimiento del marco regulatorio, quedan incorporadas como parte de éste todas aquellas actividades productivas que operan al margen de la institucionalidad legal (Tokman 1992).

Otra definición del sector informal se basa en criterios económicos, y combina la categoría ocupacional (trabajadores autoempleados, sin educación universitaria y familiares no remunerados), con el tamaño del establecimiento (microempresas de hasta 4 o hasta 9 empleados, según la fuente de clasificación) (Klein y Tokman 1996).

La OIT, por su parte, utilizando los mismos criterios anteriores, incluye en el sector informal a trabajadores por cuenta propia (TCP) sin educación universitaria; a empleadores sin educación universitaria de los cuales dependen hasta 4 asalariados, familiares no remunerados (FNR) y otros trabajadores/as; y a los trabajadores/as del servicio doméstico (OIT 2000b).

Definiciones tan amplias del sector informal, como las recién señaladas, en las que muchas veces se asume que representa el polo de los empleos de mala calidad, acarrean problemas de tipo concep-

tual y empírico. Los profundos cambios ocurridos en la organización del trabajo han dejado prácticamente obsoleto el paradigma que explicaba el funcionamiento de la economía en torno a dos sectores, formal e informal. Tal como se demuestra en este estudio, el sector microempresarial es mucho más complejo y heterogéneo de lo que suponen tales definiciones. Se hace necesario, entonces, desarrollar nuevos marcos conceptuales capaces de dar cuenta de la dinámica de funcionamiento de los diversos grupos de trabajadores al interior del SME. Dichas concepciones deben incluir las nuevas unidades laborales que se ubican en la frontera dependiente-independiente, así como el papel que ellas cumplen en el proceso de reestructuración productiva.

En el primer capítulo de este libro se analizan las "realidades" del SME y se sistematizan aquellas características que son consistentes con el saber acumulado respecto al mismo. En términos generales, se refieren a su importancia como generador de empleo, a la heterogeneidad que lo caracteriza y a sus dificultades para acumular y desarrollar los negocios que se emprenden. Asimismo, se identifican los factores asociados a los menores logros económicos de las mujeres.

En el segundo capítulo se discuten los "mitos" sobre el sector, para cuestionar una serie de interrelaciones, habitualmente aceptadas, entre el SME y el resto de la economía. En algunos casos, tales mitos responden a la realidad de la microempresa en el pasado; en otros, a sus características en países distintos, y también a la creciente inadecuación de ciertos esquemas conceptuales convencionalmente utilizados para analizar el mercado de trabajo en Chile, y en América Latina en general, frente al nuevo escenario económico mundial. En todo caso, estos mitos son importantes, y ello por diversas razones: tienen vigencia, operan como realidades en sí mismos, y consecuentemente inciden en la percepción acerca de las necesidades de apoyo del sector y, por lo tanto, en las definiciones de política respecto al mismo. Los mitos también muestran que la realidad contradice en ocasiones los estereotipos de género y que el comportamiento económico de la mujer no siempre corresponde con la percepción común.

Este análisis de "realidades" y "mitos" intenta mostrar la presencia de patrones de género en la microempresa nacional y en las concepciones acerca de ella. Este enfoque contribuye a identificar rasgos particulares de la participación económica de la mujer microempresaria y las áreas en que se manifiesta con mayor fuerza su desigualdad frente a los hombres, así como a explorar las relaciones económicas y sociales entre hombres y mujeres. Lo anterior no significa, sin embargo, desconocer la existencia de comportamientos comunes a hombres y mujeres, en áreas en que las mayores desigualdades responden a otras razones económicas o sociales.

En el tercer capítulo se utilizan modelos estadísticos, con dos propósitos. Por una parte, para describir en forma sintética las interrelaciones entre las diversas variables utilizadas para caracterizar las microempresas, los resultados económicos de las mismas y la dimensión de género (análisis de conglomerados); y, por otra, para identificar las principales variables que contribuyen a explicar la gran diversidad de resultados económicos de la actividad microempresarial, y las diferencias que en esta materia existen entre los negocios de mujeres y hombres (regresión lineal múltiple). De los resultados de estos análisis, cabe destacar la confirmación de que el sexo es, por sí mismo, una dimensión significativa para la comprensión de la dinámica del SME; que las variables importantes en esta materia actúan de distinta forma para hombres y mujeres; y que la fuerte heterogeneidad que caracteriza al sector está más asociada a la situación de las mujeres que a la de los hombres. Todo ello, planteamos, tiene significativas repercusiones en el plano de las políticas de apoyo al SME.

Las políticas públicas constituyen un conjunto de actividades o programas de acción de los poderes públicos para la regulación de una realidad social. Implican, por lo tanto, un proceso decisional y la aplicación de recursos a actividades concretas. Un tipo específico de políticas públicas comprende aquellas que tienen el objetivo de erradicar los obstáculos que impiden la igualdad entre los sexos y evitar las situaciones que favorecen la discriminación entre hombres y mujeres. Diversas publicaciones han demostrado la contribución de los estudios feministas y de género en la identificación de los

problemas sociales, como insumo para la elaboración de agendas institucionales, diseño, implementación y evaluación de políticas públicas (Guzmán y Hola 1996).

Buscando aportar en el sentido recién señalado, en el cuarto capítulo se concluye identificando líneas de política que entregan orientaciones para responder frente a las principales barreras que enfrentan las mujeres para instalar y desarrollar sus microempresas. Esto implica generar apoyos que contribuyan tanto al crecimiento del SME –y de su capacidad de generación de empleo– como al aumento de sus niveles de productividad y competitividad. Si bien estos problemas no afectan exclusivamente a las mujeres, son ciertamente más severos en su caso. Y ello representa un obstáculo que se debe tener en cuenta no sólo si se quiere mejorar la situación del sector, sino para disminuir las desigualdades sociales y económicas que existen en el país, a pesar del notable crecimiento económico experimentado en los últimos años.

El ámbito de las políticas públicas es también relevante por la invisibilidad del sector, lo que se traduce en su virtual ausencia de la agenda política nacional. La política hacia la microempresa tiende a estar subsumida en los lineamientos hacia las pequeñas y medianas empresas (Pymes), unidades que, por su mayor escala de operación y otros factores sociales y económicos, son cualitativamente distintas. Por otra parte, los programas de apoyo tienden a ser marginales en términos de cobertura, y el acceso al crédito y otros instrumentos financieros es muy reducido. Asimismo, aspectos cruciales, como las deficientes condiciones de trabajo y altos niveles de desprotección que existen en el SME, están virtualmente ausentes del debate público. Por último, tampoco se ha puesto mayor atención al impacto de las políticas públicas (especialmente las políticas macroeconómicas) en su desarrollo. Se requiere, por lo tanto, avanzar en la producción de conocimientos orientados hacia fines prácticos, de propuestas de nuevos instrumentos y políticas de apoyo al sector.

El estudio se basa en dos fuentes principales de información. En primer lugar, la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (Casen), realizada a fines de 1998; en aspectos cruciales, este

instrumento aporta una visión del sector microempresarial a escala nacional y, al compararlo con versiones de años anteriores, ofrece un panorama de las tendencias que se observan a lo largo de la década. En segundo lugar, se procesó la información proveniente de una encuesta especializada, levantada por encargo del Ministerio de Planificación y Cooperación (Mideplan) entre abril y agosto de 1997, a una muestra representativa de 879 microempresarios/as en las regiones Metropolitana, Quinta y Octava (véase Anexo Metodológico). Aunque esta última encuesta no es representativa de la totalidad de las microempresas del país, es igualmente significativa, puesto que en las regiones mencionadas se concentra el 70 por ciento del sector. Adicionalmente, para profundizar en algunos aspectos puntuales pero relevantes del análisis, se considera información recogida a través de entrevistas semiestructuradas, aplicadas a microempresarios de ambos sexos (10 mujeres y 10 hombres), entre octubre del año 2000 y enero de 2001.

Capítulo I

Realidades de la Microempresa en Chile

El mundo de la microempresa (ME) es complejo, difícil de definir y captar adecuadamente a través de las estadísticas de empleo y las mediciones sobre la actividad económica. Su efecto en la creación de riqueza, y especialmente en el empleo, es, sin embargo, innegable. Si bien su participación en las ventas totales del país alcanzó en 1997 a un 4,4 por ciento, las microempresas representan un 82 por ciento de las empresas del país (Román 2000).[1] Se trata, por lo tanto, de un sector que tiene una baja participación en el PIB, pero una alta participación en el empleo nacional, superando la capacidad de absorción de empleo de las empresas medianas y grandes.[2]

El 38,9 por ciento de los ocupados en Chile se desempeña en una microempresa. Esto indica que algo más de 2 millones de personas trabajan en unidades productivas o de servicios con menos de 10 ocupados, que están a cargo de trabajadores independientes o empleadores sin educación superior. Estas cifras muestran, por sí

---

1 Estos datos están calculados a partir de información del Servicio de Impuestos Internos, por lo que probablemente el aporte y el peso de la microempresa están subrepresentados.

2 Román (2000) estima que alrededor de una cuarta parte de los trabajadores del país se ocupa en empresas con más de 50 empleados.

mismas, la importancia de diseñar políticas públicas que contribuyan a mejorar las condiciones laborales, productividad y competitividad de este sector.

El sector de las microempresas es altamente heterogéneo y comprende categorías de trabajadores muy diversas[3] (Cuadro 1, Anexo Estadístico). La categoría más numerosa es la de trabajadores/as por cuenta propia (TCP), que constituyen poco más de un millón y representan alrededor de la mitad de los ocupados en el sector. Ellos conforman microempresas unipersonales, las que, como se verá más adelante, tienen un carácter económico más precario. Los TCP han alcanzado un nivel educacional más bajo en comparación con los microempresarios de empresas multipersonales.

Los asalariados/as son el segundo grupo más numeroso (alrededor de 850 mil trabajadores), y constituyen un segmento que destaca por sus bajos niveles de ingreso, educación y protección social, en comparación con el resto de los asalariados del país.

Los empleadores/as representan el 5 por ciento de los ocupados en el sector microempresarial, esto es, apenas superan las 100 mil personas. En su mayoría poseen microempresas que ocupan entre 2 y 4 asalariados. Aun cuando la categoría de empleadores es numéricamente menos importante, sus empresas generan casi la mitad del empleo del SME. La proporción de asalariados que se desempeña en empresas del primer tramo (2 a 4 trabajadores), es poco más del doble de los que se ocupan en las de mayor tamaño (5 a 9 trabajadores).

La categoría de familiares no remunerados (FNR) representa un 3,5 por ciento de los ocupados en el sector microempresarial (alrededor de 80 mil personas). Son mayoritariamente mujeres. A su vez, los FNR se desempeñan con mayor frecuencia en microempresas a cargo de mujeres.

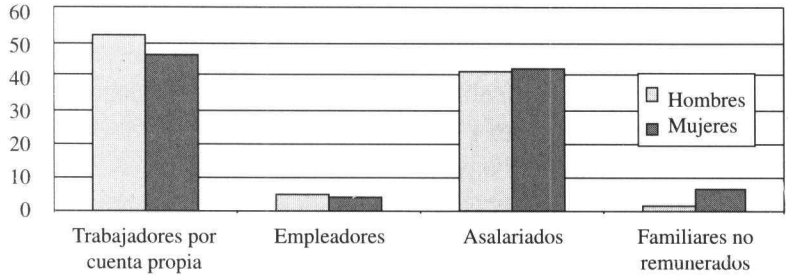
---

[3] Las diferencias entre categorías ocupacionales al interior de la microempresa no son siempre fáciles de captar en encuestas de hogares, ya que una misma persona puede cambiar de categoría varias veces en un período corto, o desempeñar dos categorías simultáneamente. Por estas razones, es posible que algunas categorías estén sobrerrepresentadas (como los TCP) y otras subrepresentadas (como los empleadores y FNR).

Uno de los rasgos que ejemplifica en mayor grado la diversidad interna del sector, es el nivel de ingresos y la incidencia de la pobreza. Ambos indicadores difieren sustancialmente entre las distintas categorías de trabajadores. Los empleadores obtienen los ingresos más altos y, consecuentemente, la incidencia de la pobreza en este grupo es casi nula. Los TCP ganan menos de la mitad de lo que obtienen los empleadores, y los asalariados todavía menos, ya que sus salarios representan un quinto de los ingresos de los empleadores. La proporción de pobres entre los TCP se sitúa a un nivel equivalente al promedio de los ocupados en Chile, y entre los asalariados de la microempresa supera el promedio nacional.

La heterogeneidad del SME cruza las fronteras del género. Según se observa en el Gráfico 1, en la microempresa se registra una participación similar de hombres y mujeres en cada categoría ocupacional, con excepción de la de FNR, la única en la cual las mujeres están sobrerrepresentadas.

Gráfico 1 Composición del empleo en la microempresa, por sexo, 1998



Fuente: Tabulaciones especiales. Mideplan, Depto. de Información Social, Encuesta Casen 1998.

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

Un 57 por ciento de estos nuevos empleos en la ME fueron ocupados por mujeres. El empleo femenino en el sector aumentó a un ritmo mucho mayor que el masculino: su tasa de crecimiento pro-

medio anual casi duplicó a la masculina entre 1990 y 1994, en tanto la superó casi 18 veces entre 1994 y 1998. Esta diferencia en el incremento del empleo de las mujeres en la microempresa en la segunda mitad de los noventa se explica en gran parte por el estancamiento del empleo masculino (Cuadro 18).

El mayor dinamismo en materia de creación de empleo fue el registrado por los empleadores (especialmente las empleadoras) de microempresas pequeñas (entre 2 y 5 trabajadores). Durante los noventa (aunque de manera más acentuada en la primera mitad de la década), el crecimiento de este segmento superó varias veces el del sector en su conjunto. Entre las mujeres, el segundo grupo más dinámico fue el de las asalariadas ocupadas en microempresas pequeñas. Los trabajadores por cuenta propia prácticamente se estancaron en el caso de los hombres, y crecieron a un ritmo inferior al promedio del sector en el caso de las mujeres, a lo largo de toda la década.[4]

Aun cuando la participación de la mujer en el SME está creciendo a una mayor velocidad que la de los hombres, diversos parámetros indican que lo hacen en condiciones más difíciles que éstos, tal como se verá más adelante.

Muchas de las características personales de los microempresarios/as (tanto de los TCP como de los empleadores) contribuyen a explicar las mayores dificultades que enfrentan, en comparación con los empresarios medianos y pequeños, para lograr niveles de rentabilidad y competitividad superiores a los que obtienen. Su nivel educacional promedio es relativamente bajo, ya que más de la mitad no logró completar su educación media (60 por ciento de las mujeres y 55 por ciento de los hombres) (Cuadro 2, Anexo Estadístico). Un cuarto de las microempresarias no logró ni siquiera completar la educación básica, cifra que alcanza a un quinto de los hombres. En ambos casos, el rango de oficios disponibles y sus posibilidades de éxito económico están severamente restringidos por la situación de semianalfabetismo en que se encuentran.

El bajo nivel educacional alcanzado por la mayoría de los microempresarios/as permite suponer que han realizado sus apren-

---

4 Para un análisis más detallado de las cifras, véase Cuadro 18.

dizajes laborales bajo esquemas tradicionales, en sistemas no formales o como autoaprendizaje. Y ello, obviamente, incide en sus posibilidades de alcanzar nichos de mercado que requieren productos de mayor complejidad y avance tecnológico. Dicho nivel es significativamente inferior al que registra el conjunto de los ocupados a escala nacional; no obstante, se asemeja al grado de escolaridad alcanzado por los trabajadores pertenecientes a los dos primeros quintiles de ingreso (Mideplan 1999). Esto confirma que el SME es un importante nicho de empleo para trabajadores con bajo nivel de calificación. La brecha entre el nivel educacional de las microempresarias y el que registra en promedio el total de mujeres ocupadas, es mayor que la existente en el caso de los hombres.

El perfil de edad de los microempresarios/as muestra una baja presencia de jóvenes y una relativamente alta representación de personas mayores, especialmente entre los hombres (casi un cuarto tiene más de 55 años). 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). Sin embargo, la mayoría de los microempresarios/as se ubica en un tramo de edad intermedio (Cuadro 3, Anexo Estadístico).

Los microempresarios/as constituyen un grupo más envejecido que el conjunto de los ocupados. De acuerdo con la Encuesta Casen 98, un 29,7 por ciento de las mujeres y un 27,5 por ciento de los hombres ocupados tenía menos de 29 años. En la microempresa, en cambio, apenas un quinto de hombres y mujeres tiene menos de 35 años. La baja presencia de jóvenes de ambos sexos es un reflejo de sus altas tasas de desocupación (especialmente de los/as pobres) y de sus dificultades para insertarse en el mercado de trabajo, especialmente en el trabajo independiente; para la mayoría, la independencia laboral constituye un punto de llegada tras el desarrollo de algún trabajo asalariado. Ello sucede a pesar de existir un ambiente cultural que favorece la iniciativa individual y valora las capacidades emprendedoras. En la práctica, sin embargo, montar una microempresa requiere al menos de un pequeño capital inicial, contactos y redes sociales básicas, y aprendizajes específicos que no

entrega el sistema educacional, especialmente en sectores de estrato bajo (Guzmán, Mauro y Araujo 1999).

Al mismo tiempo, los grupos de mayor edad están sobrerrepresentados en la microempresa. Esto puede obedecer a la falta de cobertura de seguridad social de la mayoría de los microempresarios/as, su consiguiente carencia de derechos jubilatorios y, por lo tanto, la necesidad de mantenerse activos hasta edades avanzadas.

Coherente con la estructura de edad de las microempresarias, una gran mayoría tiene hijos que viven con ellas (78,5 por ciento). De éstas, casi un quinto tiene hijos pequeños, menores de 5 años, que requieren de mayor atención, lo cual limita su disponibilidad de tiempo para las actividades de la microempresa. Por otra parte, casi dos tercios tiene hijos mayores de 11 años, los cuales a veces apoyan el negocio de su madre como familiares no remunerados.

Casi un tercio de las microempresarias son jefas de hogar. Esta proporción alcanza al 37 por ciento entre las empleadoras y a un 26,7 por ciento entre las TCP. El peso de la jefatura de hogar entre las microempresarias es similar al que tienen en la fuerza de trabajo femenina (31,6 por ciento en 1996) (Mideplan 1998). Alrededor de la mitad de las microempresarias cuenta con una pareja con la que comparten la manutención del hogar. El peso de las "cónyuges" es más importante entre las TCP (56,2 por ciento) que entre las empleadoras (46,2 por ciento).

Un 53, 5 por ciento de las mujeres aporta más de la mitad del ingreso del hogar, lo que indica una situación de jefatura de hogar económica que supera con creces la que registran habitualmente las estadísticas. Como era de esperarse, la proporción de jefas de hogar que asumen el 100 por ciento de la manutención de sus familias es alta (67,6 por ciento). El aporte de las cónyuges es también significativo. Casi la mitad de ellas contribuye con más del 50 por ciento de los ingresos del hogar (Cuadro 4, Anexo Estadístico).

La estructura de los hogares de hombres y mujeres del SME presenta algunas diferencias. Tres cuartas partes de los microempresarios tiene un hogar biparental nuclear (con pareja e hijos). Esta realidad alcanza sólo a la mitad de las microempresarias. Una importante pro-

porción de mujeres (24,5 por ciento) se ubica en hogares extendidos, en los cuales las redes de parentesco y apoyo facilitan a la microempresaria el desarrollo de sus actividades económicas. Casi un quinto de las microempresarias vive sola con sus hijos.

En los hogares de las microempresarias hay un mayor número de personas incorporadas a la fuerza de trabajo. Ello, como se verá más adelante, tiene un impacto positivo en el nivel de ingresos del hogar, confirmando así la importancia de los aportes de las microempresarias a la economía familiar.

El SME presenta, además, otras importantes diferencias de género, que inciden en los resultados económicos que logran mujeres y hombres. A continuación se analizan las principales "realidades" de la microempresa, poniendo especial atención en los factores que contribuyen a explicar la situación de las mujeres.

1. Las mujeres se concentran en un menor número de rubros, los cuales, en general, corresponden a extensiones del trabajo doméstico

La segmentación ocupacional por sexo es uno de los fenómenos que más incide en la desigualdad de las mujeres en el mercado laboral. Está directamente asociada a sus menores ingresos y sus dificultades para hacer carrera. Este fenómeno también existe en el SME, y se expresa a través de una separación entre oficios femeninos y masculinos y una mayor concentración de mujeres en pocos rubros. Es, sin embargo, relevante destacar la presencia de una rama "mixta" (el comercio), es decir, con presencia de ambos sexos, aun cuando al interior de ellas la mayor parte de hombres y mujeres se desempeñan en rubros diferentes.

Un 72,4 por ciento de las microempresarias se concentra en apenas 10 rubros de actividad. Esto demuestra una muy limitada gama de opciones para las mujeres, lo cual genera altos niveles de competitividad entre ellas e impone mayores dificultades para adaptarse a los requerimientos del mercado. Los hombres, en cambio, disponen de una mayor variedad de opciones y se encuentran más

representados en casi todos los rubros. Menos de la mitad de ellos (46,9 por ciento) se desempeña en los 10 rubros más importantes.

El nivel de segregación se mide a través de índices que captan su evolución a lo largo del tiempo, y permiten comparar países y grupos sociales al interior de cada país. El de más corriente aplicación es el Índice de Disimilitud de Duncan (ID), que utiliza una definición implícita de integración: la entiende como aquella situación en que cada grupo está representado en cada ocupación de manera proporcional a su peso en la fuerza de trabajo.[5] Este Índice puede fluctuar entre 0 (completa integración) y 100 (completa segregación) (Jacobsen 1998).

Se calculó el Índice para medir la segregación en el sector de microempresas por rubros de actividad.[6] De ello resultó un valor de 48,0 lo que indica un nivel similar al que prevalece en el conjunto de las ocupaciones en países comparables con Chile. En su estudio para 41 países, Anker (1998) observó que en los países que no pertenecían a la OCDE, el ID registraba un valor promedio de 49,0 al ser calculado a dos dígitos (61 ocupaciones). El Índice de Disimilitud para el SME resultó más alto que el calculado por Todaro, Mauro y Yáñez (2000) en 1996, para 9 ramas de actividad (39,15), a partir de datos nacionales. Sin embargo, la comparación de estos resultados no indica necesariamente que la microempresa presente un mayor nivel de segregación que el resto del mercado de trabajo en Chile. Es habitual que, al realizarse el cálculo por ramas de manera más detallada, el Índice refleje con mayor precisión el grado de segregación y los valores sean más altos.

La evolución de la segmentación ocupacional muestra para Chile, en los últimos años, una leve tendencia hacia la integración.

---

5 El índice se calcula de la siguiente manera: $100 \times \sum_{i=1}^{N} \frac{\left|\frac{X_i}{X} - \frac{Y_i}{Y}\right|}{2}$ donde N es el número de ocupaciones, X_i es el grupo de personas en una ocupación i, X es el número total de personas en el grupo, Y_i es el número de personas en el grupo con que se compara en la ocupación i; γ es el número total de personas en el grupo con el que se compara.

6 La muestra se desagregó en 54 rubros de actividad.

Todaro, Mauro y Yáñez (2000) observaron que la segregación por rama de actividad disminuyó entre 1987 y 1996, desde 41,50 a 39,15. El comportamiento de las cohortes más jóvenes en la microempresa parece indicar un fenómeno similar. Las mujeres de menos de 35 años, que además presentan niveles de educación más altos, registran patrones de inserción levemente diferentes a los de las microempresarias de más edad y una mayor integración en rubros con preponderancia masculina. Así, por ejemplo, su participación en Otros Comercios es casi el doble de la que registran las mayores de 35 años, lo que revela una incorporación a nuevas áreas dentro de este rubro, tales como la venta de maquinaria diversa. Las jóvenes, sin embargo, también mantienen una presencia importante en un rubro tradicional, como la Confección, al parecer en nichos de mayor especialización, desarrollo tecnológico y productividad.

Cuadro 1 ***Rama de actividad según sexo de los microempresarios (porcentajes)***

Rama de actividad	mujeres	hombres	total
Comercio Establecido de Alimentos	20,4	9,6	14,0
Comercio No Establecido de Alimentos	14,2	9,4	11,4
Otros Comercios	19,3	16,3	17,5
Confección y Tejidos	22,9	3,8	11,6
Otras Manufacturas y Construcción	12,6	25,3	20,1
Servicios de Reparación	1,4	24,4	15,0
Otros Servicios	9,2	11,1	10,4
Total	100	100	100
N°	(358)	(521)	(879)

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

El Comercio domina la actividad microempresarial, lo que se asocia probablemente a sus menores exigencias en términos de capital inicial e infraestructura.[7] La rápida rotación del capital favore-

[7] El comercio es una actividad relativamente más importante en la microempresa que en el resto de las empresas. Representa un 41,5 por ciento del total de microempresas y alrededor del 36 por ciento de las PYME y grandes empresas (Alarcón y Stumpo 2000).

ce, además, a los microempresarios, que requieren de recursos limitados para abastecerse de mercadería.

Tal como se observa en el Cuadro 1, el Comercio es una rama relativamente más importante para las mujeres. Más de la mitad de las microempresarias, frente a un tercio de los microempresarios, se desempeña en actividades comerciales. La "preferencia" de las mujeres por el comercio parece estar influida por las limitaciones que les impone su entrada a otros sectores, tal como señalan estudios de casos de otros países. Finnegan (2000) observa, además, la presencia de patrones de género en esta decisión. Las mujeres tienden a concentrarse en actividades tradicionalmente femeninas, como el rubro de alimentos, para el cual poseen los conocimientos básicos y que requiere de una mínima inversión.[8] Como se constató en las entrevistas en profundidad, el origen del negocio está muchas veces asociado a situaciones de emergencias familiares, tales como desempleo de la pareja, divorcio, enfermedad de un pariente cercano o nacimiento de un hijo, lo que lleva a la mujer a buscar una fuente pequeña pero estable de ingresos, actividad que se realiza con mucha frecuencia desde la vivienda. El comercio requiere de una dedicación horaria importante, pero la atención de clientes tiende a concentrarse principalmente en algunas horas del día. Esto facilita a la mujer equilibrar su tiempo entre la administración de su hogar y de su empresa, y puede recurrir al apoyo de sus hijos y otros familiares para atender el negocio. Como se comprueba más adelante (Capítulo III), parte importante de los negocios de las mujeres comerciantes se ubican en el extremo más precario del SME.

La rama de Comercio es la única que puede ser definida como "mixta", en cuanto registra una alta presencia de hombres y mujeres. Sin embargo, existe una variedad de actividades comerciales que diferencian a hombres y mujeres, en función tanto del tipo de producto que venden como por las condiciones en que los comercializan. Las mujeres se concentran principalmente en la venta estable-

---

[8] En el caso de vender alimentos no perecibles, basta con realizar pequeñas transformaciones a la vivienda, a fin de atender público. La venta de alimentos perecibles requiere de una inversión mayor, de modo de cumplir con los requisitos para obtener permiso sanitario.

cida de alimentos y abarrotes, en tanto los hombres tienen una mayor presencia en el comercio de productos no alimenticios (Otros Comercios).

Incluso al interior de cada subrama, se observa una cierta especialización por género. En el Comercio Establecido de Alimentos, las mujeres están mayoritariamente en almacenes de abarrotes, y los hombres en verdulerías y carnicerías; en Otros Comercios, las mujeres se ubican en paqueterías o bazares y los hombres en ferreterías, venta de diarios y de combustibles. En el Comercio No Establecido, hay una fuerte presencia de mujeres en la venta de comida en la vía pública, y de hombres en el comercio ambulante y en ferias libres, en la venta de productos agrícolas y del mar.

En asociación con los distintos tipos de productos y modalidades de comercialización, se observan otras diferencias que cabe destacar. Quienes se dedican al Comercio No Establecido lo hacen fundamentalmente como trabajadores por cuenta propia. Su nivel educacional es muy bajo (especialmente en el caso de las mujeres, ya que más de un tercio de ellas no alcanzó a terminar su educación básica), situación que limita sus posibilidades de desarrollar actividades más complejas y de mayor escala. Muchos de los microempresarios que se dedican al Comercio No Establecido tienen bajos niveles de satisfacción laboral y, más que una opción, ésta parece ser la única alternativa ocupacional disponible, tal como lo refleja el alto porcentaje (superior al 40 por ciento) que preferiría tener un empleo asalariado.

En el otro extremo se ubican los microempresarios/as que se dedican a Otros Comercios. Su nivel educacional es más alto (un 40 por ciento de las mujeres y un 50 por ciento de los hombres tiene al menos educación media completa) y sus resultados económicos son más favorables.

En una situación intermedia se encuentra el Comercio Establecido de Alimentos, ya que si bien los microempresarios de esta subrama presentan niveles educativos relativamente bajos, sus resultados económicos son buenos. La escala de sus operaciones[9] es la más alta del

[9] La escala de operaciones se calculó a través del total de horas semanales trabajadas por todo el personal de la microempresa.

SME, aunque el número de trabajadores no lo es,[10] lo que indica que estos microempresarios compensan la falta de mano de obra con altísima dedicación horaria (Cuadro 5, Anexo Estadístico).

El sector productivo es el segundo más numeroso (concentra casi un tercio de los microempresarios/as) y registra una clara división de oficios "masculinos" y "femeninos".[11] Las mujeres se concentran en Confección y Tejidos y los hombres son mayoría en Otras Manufacturas y Construcción.

En Confección y Tejidos se registra un grupo heterogéneo de mujeres. La mitad de ellas tiene por lo menos su educación media completa, y aunque la mayoría se ubica en un tramo de edad intermedia, también hay un contingente importante de jóvenes, lo que indica que es una ocupación que continúa vigente. En el rubro de Confección y Tejidos coexisten sectores tradicionales, con niveles de venta muy bajos, jornadas parciales y serios problemas de mercado, junto a grupos que han logrado identificar nuevas oportunidades de mercado y logran altos niveles de venta. En el primer grupo se encuentra a mujeres que fabrican prendas destinadas a sectores con bajo poder adquisitivo y enfrentan la competencia de la ropa importada de segunda mano, que se vende a muy bajo costo. Complementan sus ingresos con trabajos de arreglo de ropa a una clientela conformada por sus vecinas. El segundo grupo está constituido por trabajadoras a domicilio[12] ligadas a cadenas de subcontratación. En períodos de mayor demanda, estas microempresarias contratan a familiares o vecinas, a fin de responder con los plazos. Aun cuando el precio por pieza

---

10 En el Comercio Establecido de Alimentos sólo un 22 por ciento de las ME a cargo de hombres y un 14 por ciento de las de mujeres opera con 3 o más trabajadores.

11 A diferencia del Comercio, la Industria está subrepresentada en la microempresa. Además, la industria adquiere un peso creciente a medida que aumenta el tamaño de la empresa. Así, por ejemplo, el peso de la industria en la gran empresa es seis veces mayor que en la microempresa (Alarcón y Stompi 2000).

12 El trabajo a domicilio, según el Convenio 177 de la OIT, se define como el trabajo que una persona realiza: a) en su domicilio o en otros locales que escoja el trabajador, distintos de los locales de trabajo del empleador; b) a cambio de una remuneración; c) con el propósito de elaborar un producto o prestar un servicio según las especificaciones del empleador, independientemente de quien proporcione el equipo, los materiales u otros insumos.

es bajo, el volumen de trabajo les permite alcanzar niveles de venta significativos. También pertenecen a este grupo las confeccionistas que se dirigen hacia un público con un nivel de consumo más alto y se han especializado en productos con un mayor nivel de calidad, valor agregado y precio. Es frecuente que combinen el trabajo a domicilio con el trabajo independiente, realizados habitualmente de manera secuencial o simultánea, desde la vivienda.

Otras Manufacturas y Construcción es un sector relativamente más importante para los hombres (concentra a un cuarto del total de microempresarios), pero también registra la presencia de mujeres, en oficios diferentes a los de los primeros. Los hombres se encuentran en los rubros de mueblería, metalmecánica y en fabricación de casas y piezas. Las mujeres, por su parte, están en la elaboración de alimentos, artesanías diversas, industria de la madera, muebles y artículos para el hogar.

En este sector se observa una situación de polarización interna, aunque de manera bastante más acentuada entre las mujeres. Una de las expresiones de este fenómeno es la diversidad en el nivel de escolaridad: un 55 por ciento de las mujeres no alcanzó a completar la educación media, en tanto el resto sí lo logró. La participación de las mujeres en esta subrama está más diversificada que en otras, ya que se ubican en oficios tradicionales y de bajo rendimiento y ventas, así como en áreas menos tradicionales y de mayor productividad. Las más precarias se ubican en algunas áreas de la industria de alimentos y artesanías, tales como juguetes y artículos para el hogar; operan con bajo capital, enfrentan problemas de diseño y calidad de los productos y sólo acceden a un público de bajos recursos. El grupo más exitoso se mueve generalmente en un radio territorial más amplio, en nichos de mercado destinados a segmentos de mayores ingresos; no se limita a la venta a particulares, sino que también distribuye parte de su producción en negocios establecidos, generalmente a través de acuerdos previos y bajo ciertas condiciones de calidad y diseño. En muchas ocasiones, las microempresarias combinan su actividad de productoras con la de distribuidoras: ellas mismas –o un miembro de su familia– se encargan de comercializar la totalidad o parte de su producción, en ferias o en el comercio ambulante, au-

mentando los márgenes de ganancia al evitar intermediarios para llegar al público consumidor.

En Servicios se concentra alrededor de un cuarto de los microempresarios/as,[13] la mayoría de ellos distribuidos en oficios "masculinos" o "femeninos". Los Servicios de Reparación ocupan un lugar central entre los hombres, asociados en general a artículos menores y a actividades que, en la mayor parte de los casos, por razones culturales se consideran masculinas. Se trata de reparaciones de artefactos electrodomésticos, de autos, motos y bicicletas, de muebles, y en los rubros de electricidad y gasfitería, entre otros. Las mujeres están prácticamente ausentes de esta categoría.

Los Servicios de Reparación representan una de las áreas de menor productividad para los hombres. El nivel educacional de estos microempresarios es relativamente bajo, y el peso de los mayores de 55 años en la categoría es superior al promedio. Su nivel de satisfacción laboral no parece alto, ya que una alta proporción (44 por ciento, sólo comparable a la de quienes se desempeñan en el Comercio No Establecido) preferiría un empleo asalariado. Sus niveles de venta son los más bajos en comparación con el resto de los microempresarios hombres.

En Otros Servicios no se observan grandes diferencias en el peso que allí tienen hombres y mujeres, pero sí las hay respecto del tipo de servicios que ofrecen. Una alta proporción de mujeres se desempeña en peluquería, en menor medida en servicios técnicos y como promotoras, y se están también integrando a áreas menos tradicionales, como el transporte escolar. Los hombres que se ubican en esta subrama se concentran en oficios menores (jardinero, cargador, instalador de alfombras) y en el transporte (de pasajeros, escolar, fletes y otros). Otros Servicios cubre una gama diversa de hombres

---

[13] Cabe destacar que la distribución de las microempresarias por rama difiere radicalmente de la que caracteriza al total de las ocupadas: el Comercio tiene para dicho grupo una importancia claramente mayor, y ocurre exactamente lo contrario con los Servicios. Considerando que esta última rama es de las más dinámicas, su escasa presencia en las ME de mujeres representa una limitación importante de considerar.

y mujeres, donde se destaca el mayor nivel educacional de estas últimas y la heterogeneidad en los resultados económicos de sus microempresas.

2. Las ME de mujeres son de menor tamaño y se sustentan más frecuentemente en la mano de obra familiar no remunerada. A la inversa, les resulta más difícil aproximarse al modelo empresarial, basado en la contratación de asalariados

El tipo de relaciones laborales es habitualmente considerado como un indicador del nivel de desarrollo "empresarial" de las ME. En este sentido, se ha agrupado a las microempresas según el tipo de relaciones laborales en cuatro categorías: el nivel más básico corresponde a los/as TCP y el más avanzado a las ME que, como cualquier otra empresa, se sustentan en fuerza de trabajo asalariada. Existen dos categorías intermedias, que reflejan la realidad de las microempresas familiares: una próxima a la situación de los TCP, que cuenta sólo con la ayuda no remunerada de familiares; y otra en que, además del microempresario/a, existe una o más personas (socio y/o familiar) que también percibe un ingreso.

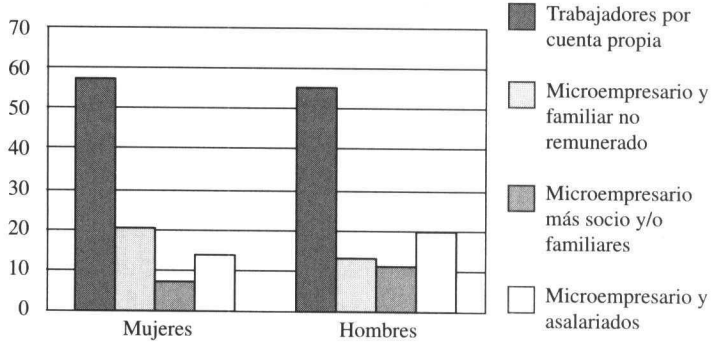
Tal como se observa en el Gráfico 2, las ME de mujeres tienen un menor desarrollo empresarial. Aun cuando la presencia de TCP es mayoritaria tanto entre hombres como mujeres, el peso relativo de las ME que funcionan exclusivamente con mano de obra familiar no remunerada es mayor entre las que están a cargo de mujeres. Esto es habitualmente considerado como uno de los problemas específicos de estas ME, en tanto remiten a la existencia de límites difusos entre la actividad económica de las mujeres y sus responsabilidades domésticas, por una parte, y a condiciones de mayor precariedad, por otra.[14]

Entre las razones por las cuales las mujeres dependen de la ayuda de familiares no remunerados, están su falta de capacidad econó-

[14] Véase, por ejemplo, Nichols 1998; ILO 1995.

mica para contratar asalariados y su decisión de manejar la microempresa como un pequeño negocio familiar, incorporando a los hijos u otros familiares en tareas de apoyo. Otras manejan habitualmente la microempresa en forma individual y acuden a sus familiares en forma no permanente, cuando aumenta coyunturalmente la demanda o se recibe un pedido especial. Del mismo modo, la proporción de microempresas que operan con asalariados es mayor entre los hombres.

Gráfico 2 ***Tipo de relaciones laborales de la microempresa según sexo del microempresario (porcentajes)***



Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Los integrantes de los cuatro subgrupos mencionados tienden a presentar características comunes en términos educativos, etarios y respecto de la condición de jefatura del hogar, características que inciden, más allá de la condición de género, en el nivel de vulnerabilidad y potenciales de desarrollo de las unidades económicas.

En el extremo más precario se encuentran los TCP, los cuales representan más de la mitad de las microempresas. Desde cualquier punto de vista, la calidad de sus empleos es peor: sus ingresos son muy bajos y están altamente desprotegidos (Rodgers y Reinecke 1998). Presentan el menor nivel educacional de todos los microempresarios, especialmente las mujeres (Cuadro 6, Anexo Estadístico). Además, los TCP están sobrerrepresentados en el grupo de mayor edad –55 años y más–, el cual registra sistemáticamente

los indicadores económicos más bajos en términos de ventas, ganancias, activos e inversiones. El conjunto de estos factores puede contribuir a explicar que una alta proporción de TCP permanezca en esta calidad, sin lograr constituir microempresas de mayor tamaño. En estas condiciones, manifiestan una actitud empresarial menos desarrollada que el resto de los microempresarios: más de un tercio preferiría cambiar su trabajo independiente por un empleo estable y bien remunerado. Esta actitud es coincidente con la observada en otros estudios, según los cuales los sentimientos de satisfacción respecto del desempeño de la empresa aumentan con el tamaño de ésta, y en los negocios más pequeños la insatisfacción es más prevalente. Este sentimiento está relacionado con la percepción de viabilidad de la microempresa y las dificultades de mercado, la falta de expectativas positivas respecto de su futura evolución y de proyectos para mejorar su desempeño (Finnegan 2000).

En el otro extremo se ubican las microempresas que contratan asalariados. Un 19,8 por ciento de los microempresarios y un 14,2 por ciento de las microempresarias dirige un negocio de este tipo. Su nivel educacional es significativamente más alto que el del resto de los microempresarios, son más jóvenes y presentan un espíritu empresarial más fuerte: apenas un 15 por ciento estaría interesado en cambiar su microempresa por un buen trabajo asalariado. Esto demuestra la importancia de la educación y la edad, variables probablemente asociadas a un mayor capital social, así como de factores actitudinales y características personales emprendedoras, como condición básica para desarrollar un proyecto microempresarial de mayor escala. La situación económica de estas microempresas –particularmente de aquellas a cargo de mujeres– es, sin embargo, más complicada de lo que parece, ya que, como se verá más adelante, la mayor escala del negocio y de su volumen de ventas no implica necesariamente altos niveles de rentabilidad.

Las microempresas familiares (que operan con socios y/o familiares remunerados o no remunerados) constituyen alrededor de un cuarto del SME y se encuentran en una situación intermedia en relación con los TCP y las microempresas con asalariados. Las mujeres están en mayor medida a cargo de negocios que operan con familia-

res no remunerados (20,1 por ciento); los hombres, en tanto, se distribuyen más homogéneamente entre ese tipo de empresas (13,1 por ciento) y las que funcionan con socios y/o familiares remunerados (11,3 por ciento). El nivel educacional de estos microempresarios/as se asemeja al de los TCP (aunque es un poco más alto), y entre las mujeres destaca la importancia de su aporte a la sobrevivencia de la familia. Un 57,6 por ciento de las microempresarias que operan con FNR mantiene a sus familias y aporta más de dos tercios de los ingresos totales del hogar.

Tanto en las ME de hombres como de mujeres, la categoría de TCP es modal en todas las ramas de actividad. Sin embargo, se observan algunas diferencias que requieren de un mayor análisis.

El Comercio Establecido, ya sea de alimentos o de otros productos, se caracteriza por una mayor presencia de familiares no remunerados (y, en menor proporción, familiares remunerados), independientemente del sexo del microempresario. La contratación de asalariados es menos frecuente, por lo que se puede deducir que estos negocios son operados principalmente como empresas familiares.

En el sector productivo, la situación difiere por subrama. En Confecciones, Tejidos y similares hay un predominio de trabajadoras por cuenta propia, y un pequeño grupo que cuenta con mano de obra familiar no remunerada (11 por ciento) o asalariada (13,4 por ciento). Se trata, por lo tanto, de una actividad que se desarrolla mayoritariamente sin el apoyo de otros.

Manufacturas y Construcción es la subrama que presenta la menor presencia de TCP y la mayor de microempresas que funcionan con asalariados. Una proporción importante de estos negocios opera a mayor escala y con un nivel de formalidad que se asemeja más al de una empresa tradicional. Las diferencias en el comportamiento por sexo se refieren al uso de mano de obra familiar no remunerada, insignificante para los hombres (6,8 por ciento) y significativa para las mujeres (24,4 por ciento). En este último caso, se trata probablemente de microempresarias que se ubican en nichos tradicionales (por ejemplo, en la industria de alimentos), con baja rentabilidad, que elaboran sus productos en la vivienda y los comercializan direc-

tamente, por lo que dependen de la ayuda de sus hijos/as –en la fase de producción o distribución– para la sobrevivencia de la microempresa. En esta subrama, por lo tanto, se opera fundamentalmente con trabajadores asalariados y, en menor medida, con familiares, remunerados y no remunerados.

En los Servicios de Reparación predominan los TCP, y un sector minoritario trabaja con mano de obra remunerada (familiares o asalariados). En esta subrama, un primer grupo está compuesto principalmente por trabajadores independientes con conocimientos de un nivel básico de especialización y herramientas de trabajo, que realizan reparaciones de artículos o equipamiento doméstico (instalaciones eléctricas, gasfitería) en el domicilio de sus clientes. Un segundo grupo, más pequeño, tiene un nivel mayor de especialización y equipamiento de trabajo, y repara artículos de una mayor complejidad, como autos o aparatos electrónicos. Funcionan ocasionalmente con "ayudantes", los cuales son a veces hijos u otros familiares a los cuales, por esta vía, se les capacita e integra al negocio, cuya operación tiene, por tanto, límites difusos con los de carácter familiar.

En Otros Servicios, de manera similar, la gran mayoría trabaja de manera independiente, y un pequeño grupo contrata asalariados. El primer grupo, de trabajadores independientes, está compuesto por TCP que ofrecen servicios a particulares, en el domicilio de los clientes (jardineros), en su propio local (peluqueras), o a través de un medio de transporte (taxistas, transporte escolar). También pertenecen a esta categoría algunos trabajadores ubicables en la frontera entre el trabajo dependiente e independiente, que prestan servicios computacionales, de promoción y venta de productos por teléfono, así como de promoción directa. Al segundo grupo –el que contrata asalariados– pertenecen los microempresarios/as que han expandido sus actividades y prestan servicios personales a empresas y condominios (aseo y lavado industrial, mantenimiento de jardines, servicios de seguridad), o que son propietarios de varios medios de transporte, entre otros.

Basándose en lo anterior, se puede concluir que la mayoría de las ramas o subramas tienden a organizarse de un modo similar, al margen del sexo del microempresario. Es el caso del Comercio, que

se sustenta en mayor medida en el trabajo familiar no remunerado; de las Otras Manufacturas y Construcción, con mayor presencia de asalariados; y de los Servicios y Confección y Tejidos, con una mayoría de TCP.

El tipo de relaciones laborales con que opera la microempresa determina en gran medida la escala de sus operaciones (medida en términos de horas totales trabajadas), y ésta a su vez se asocia fuertemente a sus resultados económicos. La escala de la microempresa está asociada al monto de ventas y ganancias mensuales. Una mayor escala es el resultado tanto de un negocio que se inició con una importante inversión, como de una mayor capacidad de acumulación durante la trayectoria del negocio. Esto no indica, sin embargo, que tal empresa cuente con mejores expectativas a futuro para ampliar su escala de producción.

Como se muestra en el Cuadro 2, las ME que contratan asalariados operan a mayor escala, superando en más de tres veces a las de los TCP y casi en un 50 por ciento a las microempresas familiares. Las ME de mujeres operan con un promedio de 83,3 horas semanales y las de los hombres con 91,9. Es decir, la escala de operaciones de las mujeres es inferior apenas en un 9,4 por ciento, lo que indica que las mayores diferencias se producen entre los diversos tipos de ME y no tienen una connotación de género significativa.

Cuadro 2 ***Promedio de horas totales de trabajo semanales por tipo de relación laboral de la microempresa y sexo***

	TCP	ME y FNR	ME y socio y FR	ME y asalariado
Mujeres	48,4	114,4	111,7	166,6
Hombres	50,4	122,4	135,4	164,2

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

El número de trabajadores también permite aproximarse a la escala de la ME y a la complejidad de sus operaciones. Dado que más de la mitad de los microempresarios de ambos sexos son trabajadores por cuenta propia, el promedio general de ocupados en las ME es bajo. En las microempresas a cargo de mujeres hay 1,5 ocupados en

promedio y en las que están a cargo de hombres el promedio es de 1,7. En las microempresas multipersonales, las mujeres se concentran en las que operan con menos trabajadores (entre 2 y 4). Los hombres, en cambio, tienen una mayor presencia relativa en las ME que funcionan con más de 4 asalariados.

Además, tanto en el grupo de microempresarios hombres como en el de mujeres se observa una misma tendencia en función de la educación: a medida que ésta aumenta, hay una mayor probabilidad de que ambos, hombres y mujeres, estén a cargo de microempresas de mayor tamaño. Un 6,6 por ciento de las ME de mujeres y un 9,4 por ciento de las ME de hombres con baja educación (básica incompleta o menos) tiene 3 o más ocupados. Estas cifras se duplican entre quienes tienen educación media completa o más, manteniéndose así las diferencias por sexo.

Obviamente, tanto entre las mujeres como los hombres las ME de mayor tamaño corresponden a aquellas que contratan asalariados. Sin embargo, incluso en este caso, el número de ocupados es menor para las primeras (con promedios de 2,7 y 3,1 respectivamente).

Aunque las ME de mujeres que contratan asalariados cuentan con menos personal, el total de horas de trabajo de la microempresa es mayor, tal como lo refleja el Cuadro 2. La menor dotación de personal es compensada con una mayor dedicación horaria. Así, las jornadas de trabajo de estas microempresarias son más largas que las de los hombres. Esto no implica necesariamente que la escala económica de operaciones sea mayor, ya que podrían estar compensando una baja productividad y carencia de tecnologías apropiadas con una mayor cantidad de trabajo. Como se verá más adelante, el mayor número de horas de trabajo semanales de estas microempresarias no se traduce en mayores ventas o ganancias.

Así, la gran cantidad de horas de trabajo del SME, y particularmente de las microempresarias que contratan asalariados, encubre probablemente un problema de eficiencia en la gestión de estas unidades económicas, ligado a diversos factores; entre ellos, su débil capacidad de innovación tecnológica, la baja calidad de sus productos, la utilización de métodos gerenciales limitados, la falta de acceso a mercados con mayor poder adquisitivo.

3. Las ME de mujeres tienen niveles de rentabilidad y montos de ventas mensuales inferiores a las de hombres

Analizar los niveles de rentabilidad de las ME es una tarea reconocidamente difícil, dado que ellas se caracterizan por carecer de sistemas de contabilidad formales. Como aproximación a este tema se utilizarán tanto las ganancias mensuales como las ganancias por hora de trabajo.[15]

La ganancia por hora y la ganancia mensual son indicadores muy relevantes, que muestran los menores logros de las microempresarias, tal como se observa en los Cuadros 3 y 4.[16]

La distribución de los microempresarios/as de acuerdo al nivel de ganancia por hora confirma la gran heterogeneidad que caracteriza al sector y la precariedad económica de la mayor parte de ellos, especialmente de las mujeres: algo más del 70 por ciento de los microempresarios/as percibe ganancias por hora bajas (no superan los 800 pesos).

El Cuadro 3 indica que más de un tercio de las microempresarias tiene una rentabilidad incluso inferior, y constituye un grupo más numeroso que los hombres que se ubican en este tramo. Así, un 38,1 por ciento de las microempresas de mujeres percibe hasta 300 pesos por hora de trabajo de la ME. En general, el promedio de ganancias por hora en la microempresa es bajo, y alcanza los 573 pesos en el caso de las mujeres y 697 pesos para los hombres. Esto incide en la baja capacidad de acumulación del sector.

---

15 El cálculo de las ganancias mensuales se realizó restando a las ventas totales el total de gastos corrientes de la ME: Costos (productos que compró para revender, materias primas y materiales, reparación y mantenimiento: servicios/piezas/repuestos, combustibles y lubricantes, fletes y transporte contratados, servicios básicos, arriendo de local, publicidad, comisiones de venta, otros servicios profesionales externos, otros); Otros gastos (cuotas de préstamos/seguros, contribuciones de bienes raíces, derechos municipales/patentes y similares, otros); Remuneraciones, sin considerar retiros del ME. Para el cálculo de las ganancias por hora, se dividió la ganancia mensual por el total de horas trabajadas por todo el personal de la ME.

16 Las cifras que se incluyen en el texto corresponden a pesos de 1997, salvo que se indique lo contrario.

Un pequeño grupo de microempresarios/as presenta una alta rentabilidad, demostrando la existencia de nichos económicos favorables a los que accede una minoría. Las mujeres que logran los mayores niveles de rentabilidad –más de 1.500 pesos por hora– representan una fracción marginal del total de microempresarias (5,4 por ciento), y también una proporción significativamente menor a la que se registra entre los hombres (8,9 por ciento), la cual también es baja.

Cuadro 3 ***Ganancia por hora de trabajo de la ME según sexo del microempresario (porcentajes)***

Ganancia por hora	Mujeres	Hombres	Total
Hasta $300	38,1	26,3	31,4
$301 a $800	38,1	44,5	42,6
$801 a $1.500	18,3	18,0	18,4
Más de $1.500	5,4	8,9	7,7
Total	100	100	100
Promedio (pesos)	573	697	648

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

El nivel promedio de ganancias mensuales alcanza a 171 mil pesos para las mujeres y 220 mil pesos para los hombres. Las microempresarias perciben en promedio ganancias mensuales cuyos montos son un 22,3 por ciento inferiores a las de los hombres. Esta diferencia es mayor que la observada al comparar por sexo el nivel de ganancias por hora. En este caso, la brecha es de 17,8 por ciento. La diferencia en la brecha de la ganancia mensual y por hora entre hombres y mujeres se explica porque, en promedio, las mujeres dedican una menor jornada al trabajo de la microempresa y tienen una mayor presencia en unidades de menor tamaño, las cuales registran mayores niveles de rentabilidad por hora.

Al analizar el comportamiento de las ganancias según las ramas de actividad, se observa que los mayores niveles de ganancia mensual se producen, independientemente del sexo del microempresario, en el Comercio Establecido, lo que contribuye a explicar la alta incidencia de esta rama en el SME (Cuadro 4). Las ganancias mensuales

más bajas se registran en el Comercio No Establecido de Alimentos, tanto para hombres como para mujeres, como resultado, entre otros factores, de la baja escala de sus operaciones.

Cuadro 4 ***Ganancia mensual según rama de actividad y sexo (pesos de 1997)***

Rama	Mujer	Hombre	Brecha*
Comercio Establecido de Alimentos	212.000	293.000	72,4
Comercio No Establecido de Alimentos	117.000	179.000	65,6
Otros Comercios	203.000	239.000	85,0
Confección y Tejidos	148.000	#	#
Otras Manufacturas y Construcción	157.000	229.000	68,5
Servicios de Reparación	#	173.000	#
Otros Servicios	154.000	190.000	81,1
Promedio total	171.000	220.000	77,6

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.
\# El número de casos no es representativo.
* Proporción de ganancias de las mujeres en relación con los hombres en cada rama.

Al comparar las ganancias mensuales y las ganancias por hora según rama de actividad, se constata una situación inesperada: las subramas con mayores ganancias mensuales (Comercio Establecido de Alimentos, Otros Comercios y Otras Manufacturas y Construcción) no son aquellas que obtienen las mayores ganancias por hora. Por el contrario, los microempresarios/as que se desempeñan en Otros Servicios son quienes registran una rentabilidad promedio por hora más alta, seguidos de los que se ubican en Otros Comercios en el caso de las mujeres y en el Comercio Establecido de Alimentos en el de los hombres. La rentabilidad por hora más baja la obtienen las mujeres que se dedican a Otras Manufacturas y Construcción y los hombres en Servicios de Reparación (Cuadro 7, Anexo Estadístico). Esta situación paradójica demuestra que el nivel de rentabilidad de las microempresas no está necesariamente asociado al volumen de sus operaciones y a su escala económica. Por el contrario, las microempresas que operan a una baja escala tienden a compensar esta situación con una mayor tasa de ganancias por hora.

Llama también la atención la situación de las microempresarias que se desempeñan en Confección y Tejidos, que presentan niveles de ganancia por hora superiores al promedio de las mujeres y, en cambio, montos muy bajos de ganancia mensual. En algunos casos, esto responde a la decisión de concentrarse sólo en clientes particulares, lo que les permite fijar tarifas más altas que en el trabajo a destajo que realizan para subcontratistas. Aunque estos últimos les garantizan un mayor volumen de trabajo, el pago por pieza puede ser hasta dos tercios más bajo que la confección de la misma prenda para un particular. El flujo de demanda en Confección y Tejidos tiende, además, a concentrarse en algunos períodos del año (durante el cambio de estaciones y antes del inicio del año escolar), por lo que las microempresarias tienen poco control en este ámbito. Ello deriva en una inestabilidad cíclica, en que combinan períodos de mayor trabajo con otros de semidesocupación. De igual modo, también hay casos en que sus dificultades para mantener la microempresa se explican más por un problema de mercado que por baja productividad, como lo comprueba el hecho de que sus niveles de venta son muy bajos.

La situación contraria se observa entre las microempresarias de Otras Manufacturas y Construcción, las cuales registran ganancias mensuales sólo levemente inferiores al promedio de las mujeres, pero ganancias por hora muy bajas. Aun cuando éste es un grupo heterogéneo, hay un fuerte contingente de microempresarias que produce bienes tradicionales, con poco valor agregado, destinados a un público de bajos ingresos, por el que obtienen ganancias por unidad muy bajas. Tienden a operar con herramientas y tecnología básicas, sus productos suelen ser de baja calidad y enfrentan una seria competencia, por lo que sus precios son bajos. En estas condiciones, su única opción es producir volúmenes suficientes como para que la microempresa siga funcionando.

El Cuadro 4 muestra que hay rubros con una brecha por sexo inesperadamente alta en las ganancias mensuales, por ejemplo el Comercio No Establecido, en el cual las mujeres alcanzan niveles extremadamente bajos. En Otros Comercios, en cambio, con una mayor presencia de mujeres jóvenes, más educadas y en oficios no

tradicionales, se da la menor disparidad entre hombres y mujeres, ya que éstas perciben un 85 por ciento del ingreso de los hombres.

Las mayores diferencias por sexo en las ganancias por hora se observan en Otras Manufacturas y Construcción (55,2 por ciento) y Comercio Establecido de Alimentos (68,1 por ciento). Esto indica que las microempresarias de estas subramas deben destinar un número significativamente mayor de horas de trabajo para lograr ganancias mensuales equivalentes a las de los hombres. Las subramas que operan sobre bases de menor desigualdad por sexo, tanto en términos de ganancias mensuales como por hora, son Otros Comercios y Otros Servicios (Cuadro 7, Anexo Estadístico).

Al analizar la distribución de las ganancias por hora según el tipo de relaciones laborales de la ME, se constata otra situación inesperada: tanto entre los hombres como entre las mujeres, aunque cada uno en su nivel, la distribución de ganancias por hora tiende a favorecer a quienes trabajan por cuenta propia y no a los que contratan asalariados, como cabía esperar (Cuadro 8, Anexo Estadístico).

Al revisar el comportamiento de las ganancias mensuales, la situación anterior se revierte. Los montos más altos se encuentran entre los microempresarios/as que contratan asalariados, los cuales obtienen ganancias que superan en un 50 por ciento las del promedio del SME. A continuación se ubican las microempresas que operan con socios y familiares remunerados. Los niveles más bajos de ganancias mensuales los obtienen los TCP, los cuales operan microempresas unipersonales y, por lo tanto, con una escala de operaciones más baja.

El promedio de ganancias por hora más alto lo perciben los TCP, y no sólo se ubican con menor frecuencia en el tramo inferior de la distribución, sino también con mayor frecuencia en el tramo superior. En el caso de las mujeres esta situación es más extrema, pues no hay ninguna microempresaria que contrate trabajadores y se ubique en el tramo de mayores ganancias por hora. A la inversa, los montos de ganancia mensual son muy inferiores entre los TCP, con un promedio que bordea el 50 por ciento de las ganancias de los empleadores/as. Como se podrá comprobar más adelante, esta aparente contradicción se explica por las diferencias en los montos de

venta, e indica que estas dos categorías de microempresarios/as enfrentan problemas centrados en distintos ejes: bajas ventas para los TCP, y baja rentabilidad para los que contratan asalariados.

El bajo nivel de ventas de los TCP se explica por factores ligados tanto a la demanda como a la oferta. En el primer caso, se ubican en nichos que no les permiten crecer, por ser muy pequeños o enfrentar una gran competencia con productos que tienen saturado al mercado. En el segundo caso, las limitaciones para expandirse pueden provenir de la falta de capital o de redes sociales, o puede ser simplemente una decisión de permanecer operando a una escala baja. Este tipo de decisiones está usualmente asociado al ciclo de vida (personas mayores que no quieren ampliar sus jornadas ni asumir más riesgos y responsabilidades); a responsabilidades familiares (cuidado de niños pequeños y parientes enfermos), y a expectativas en relación con el negocio como fuente de ingresos y desarrollo laboral.

La baja rentabilidad de las microempresas que contratan asalariados es un problema particularmente grave para las mujeres. Este grupo está compuesto por microempresarias cuya principal ventaja comparativa es el precio de sus productos, por el que obtienen una rentabilidad por unidad muy baja. La supervivencia de la microempresa depende, por lo tanto, del volumen de ventas que logren. Tienden a operar con tecnología obsoleta, no alcanzan a negociar buenos precios para sus insumos, y muchas veces no acceden a beneficios tributarios por desconocimiento o falta de formalización. Enfrentan, así, un serio problema de productividad.

Considerando que las condiciones de trabajador/a por cuenta propia, por una parte, y la de microempresario/a que contrata asalariados, por otra, suelen concebirse como extremos de una suerte de continuo que va de menos a más desarrollo microempresarial, la situación anterior llevaría a cuestionar la conveniencia económica que un cambio de este tipo tendría para los microempresarios. Sin embargo, esta conclusión se debe evaluar también de acuerdo a los resultados económicos del negocio y al volumen de ventas que alcanzan.

El monto de ganancias mensuales está en directa relación con el número de horas totales de trabajo en la microempresa. Las

microempresas que operan con menos de 70 horas semanales de trabajo tienen ganancias mensuales inferiores al promedio (Cuadro 9, Anexo Estadístico).

Las ganancias mensuales también se asocian directamente con la jornada del ME. En este sentido, el logro de niveles de ingreso aceptables exige, tanto a hombres como a mujeres, una dedicación horaria extremadamente alta. Al respecto, aunque en todos los tramos las ganancias de las mujeres son inferiores a las de los hombres, la brecha tiende a acortarse a medida que aumenta la jornada; y esto, como se dijo, debido a que ellas compensan la baja productividad con mayor dedicación horaria. Por otra parte, existe una gran distancia entre las ganancias mensuales de las mujeres que trabajan jornadas muy cortas y las de aquellas que dedican una gran cantidad de horas (3 veces más altas que las de las primeras), lo que confirma la mayor heterogeneidad en la situación de las mujeres en relación con los hombres.

Cuadro 5 ***Promedio de ganancia mensual por jornada y sexo del microempresario (pesos de 1997)***

Horas Semanales	Mujer	Hombre	Brecha*
Hasta 24	77.500	127.250	60,9
24-43	117.500	150.800	77,9
44-48	158.800	208.300	76,2
49 y más	221.400	258.600	85,6
Promedio total	171.400	220.800	77,6

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

* Proporción de ganancias de las mujeres en relación con los hombres.

El nivel de escolaridad del microempresario/a juega también un papel en la rentabilidad de sus negocios. Los tramos de mayor rentabilidad están compuestos mayoritariamente por personas con, al menos, educación media completa. La educación no significa en estos casos solamente poseer habilidades laborales; también representa un mayor capital cultural y habilidades sociales, así como acceso a redes, que repercuten en un mejor desempeño económico.

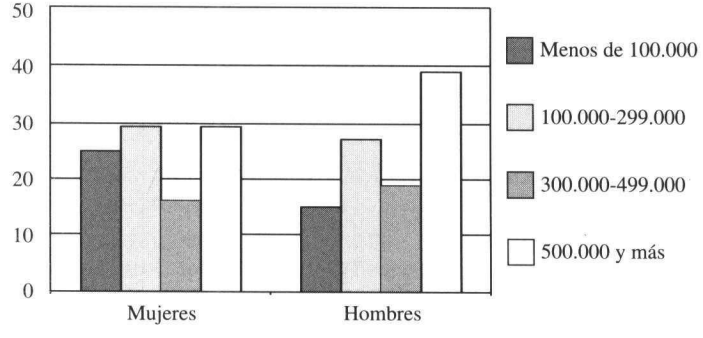
Sin embargo, un alto nivel de escolaridad no garantiza por sí solo mayores ganancias, ya que incluso en el grupo perteneciente al tramo inferior de rentabilidad hay microempresarios con una educación alta. Esto demuestra la importancia de la educación especializada y la adquisición de conocimientos y habilidades adecuados a las necesidades del mercado, como un requisito para obtener mayores retornos económicos.

Del mismo modo, existe una relación positiva entre el nivel de rentabilidad de la microempresa, la actitud empresarial y el nivel de ingresos del hogar, en un proceso de reforzamiento mutuo. Es decir, los microempresarios/as que pertenecen a hogares de estrato más alto tienen un espíritu empresarial más desarrollado y sus negocios registran mejores resultados.

Las tendencias centrales descritas en los párrafos anteriores respecto a las ganancias mensuales se observan también en relación con los montos absolutos de ventas mensuales.

Los niveles de venta mensual de las ME son bajos. Un 55 por ciento de las mujeres y un 48 por ciento de los hombres registra ventas mensuales inferiores a 300 mil pesos. La proporción de mujeres perteneciente al tramo más bajo de venta (menos de 100 mil pesos por mes) es significativamente mayor a la que se presenta entre los hombres (24,9 por ciento y 15,2 por ciento, respectivamente); en tanto, en el tramo superior de ventas (500 mil pesos y más) se da la situación inversa (29,6 por ciento y 38,8 por ciento), tal como se observa en el Gráfico 3.

Gráfico 3 Monto de venta mensual por sexo (pesos de 1997)



Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Aun cuando las ventas promedio de las mujeres son inferiores, las mayores diferencias, tanto para hombres como para mujeres, se producen entre los trabajadores por cuenta propia y los microempresarios que contratan asalariados, lo que, tal como se había enunciado, confirma la precariedad del trabajo por cuenta propia. Las mujeres y hombres que trabajan por cuenta propia son quienes tienen los montos promedio de ventas más bajos y los que con mayor frecuencia se concentran en el tramo inferior de la distribución; en la posición contraria se encuentran los microempresarios/as que contratan asalariados, cuyo promedio de ventas mensuales es entre cuatro y tres veces superior al que logran los/as TCP.[17]

Cuadro 6 ***Ventas mensuales según rama de actividad y sexo (pesos de 1997)***

Rama	Mujer	Hombre	Brecha*
Comercio Establecido de Alimentos	1.257.547	1.808.000	69,5
Comercio No Establecido de Alimentos	591.411	835.673	70,8
Otros Comercios	1.175.000	1.489.364	78,9
Confección y Tejidos	626.231	#	–
Otras Manufacturas y Construcción	921.622	1.362.265	67,6
Servicios de Reparación	#	723.661	–
Otros Servicios	572.575	762.189	75,1
Promedio total	891.634	1.160.128	76,8

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.
\# El número de casos no es representativo.
* Proporción de valor de ventas de las mujeres en relación con los hombres.

Revisando el comportamiento de las distintas ramas, destaca entre las mujeres el bajo nivel de ventas mensuales que logran aquellas que se dedican a Otros Servicios, al Comercio No Establecido y a la Confección. Entre los hombres, los volúmenes de venta más bajos aparecen en la subrama de Servicios de Reparación, seguido de Otros

[17] Un 72,6 por ciento de las mujeres TCP (y un 59,1 por ciento de los hombres) registra ventas bajo los 300 mil pesos. En el caso de las ME que operan con asalariados, las cifras se invierten: 68,6 por ciento de las mujeres (y 74,8 por ciento de los hombres) alcanza ventas que superan los 500 mil pesos al mes.

Servicios. Según esto, los rubros más segregados, como Confección (altamente feminizado) y Servicios de Reparación (altamente masculinizado), basados fundamentalmente en trabajo por cuenta propia, tienen una estrategia de gestión que los acerca a una situación de sobrevivencia económica más que de crecimiento. En el caso de la Confección, la rentabilidad promedio está en una posición intermedia respecto al resto de las subramas, pero con una varianza alta, lo que indica que algunas microempresarias se están ubicando en nuevos nichos de mayor potencial económico. De este modo, junto a microempresarias extremadamente precarias (un 40 por ciento con ventas bajo 100 mil pesos), la Confección incorpora a un pequeño grupo con un buen desempeño y mayor dinamismo. En los Servicios de Reparación, en cambio, a los bajos niveles de venta se suma una baja rentabilidad por hora, lo que define a estas ME como las más precarias entre los hombres.

Las bajas ventas que caracterizan a Otros Servicios parecen ser el resultado de una situación económica diferente. Tanto para los hombres como para las mujeres, éste es el sector que tiene la más alta rentabilidad por hora; sus bajos montos de venta son, entonces, el resultado de la alta presencia de TCP y la consiguiente baja escala de operaciones, así como de la menor dedicación horaria, que se expresa en jornadas del microempresario/a relativamente más cortas. El caso de las personas que realizan transporte escolar puede considerarse representativo de esta situación, así como el de microempresarios/as que combinan su trabajo independiente con un empleo asalariado u otra actividad no económica.

Los mayores volúmenes de venta se producen en el Comercio Establecido de Alimentos, en Otros Comercios y en Manufacturas y Construcción, lo que explica que en estas subramas sea donde se logran las mayores ganancias mensuales. Las altas ventas en el comercio se explican por la alta rotación del capital invertido; por su parte, en Manufacturas y Construcción se asocia a la mayor presencia de microempresas que ocupan asalariados, y la consiguiente alta escala de sus operaciones (horas totales de trabajo en la microempresa).

Al revisar la relación entre ventas y ganancias como una forma de aproximarse al peso de los costos en el manejo de la microempresa,

no aparecen diferencias significativas entre hombres y mujeres, sino entre ramas de actividad. Esto indica que el tipo de gestión económica que realizan hombres y mujeres es similar. Como se muestra en el Cuadro 7, esta similitud se observa al interior de todas las ramas de actividad, a la vez que existen diferencias sistemáticas entre ramas.

Cuadro 7 ***Peso de las ganancias mensuales en relación con las ventas, por rama y sexo (porcentajes)***

Rama	Mujer	Hombre
Comercio Establecido de Alimentos	16,9	16,2
Comercio No Establecido de Alimentos	19,8	21,4
Otros Comercios	17,3	16,1
Confección y Tejidos	23,6	#
Otras Manufacturas y Construcción	17,0	16,8
Servicios de Reparación	#	23,9
Otros Servicios	26,9	24,9
Promedio total	19,2	19,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.
El número de casos no es representativo.

Las cifras del Cuadro 7 indican que las subramas cuyas ganancias representan una fracción más baja de las ventas son aquellas que operan a mayor escala y registran niveles de ventas y ganancias mensuales más altas (Comercio Establecido de Alimentos, Otros Comercios y Otras Manufacturas y Construcción). Indirectamente, ello demuestra que tienen costos relativos mayores, tanto para hombres como mujeres.

Se ha visto que el comercio registra uno de los niveles de eficiencia más bajos de la microempresa, ocupando el penúltimo lugar, en un ranking de 24 sectores (Álvarez, Crespi y Fuentes 1999). En este contexto, cabe suponer que la mayor concentración de mujeres en el comercio es uno de los factores subyacentes en su desempeño económico y contribuye a explicar los peores resultados que logran, en comparación con los hombres. Esta evidencia apoya el argumento según el cual los problemas de productividad de las microempresas

de mujeres no obedecen a un manejo más ineficiente de sus negocios en comparación con los hombres, sino a otro tipo de factores, entre los cuales su concentración en rubros poco rentables es crucial.

Las microempresas que operan en Otras Manufacturas y Construcción, por su parte, carecen de los elementos que elevan la competitividad de las microempresas: alto capital humano de sus trabajadores y orientación exportadora (Álvarez, Crespi y Fuentes 1999).

La comparación de la relación ganancia/ventas en función del tipo de organización laboral de las ME, reitera que en estas materias no hay diferencias entre hombres y mujeres, como se observa en el Cuadro 8. Los TCP logran ganancias que representan los mayores porcentajes de sus respectivas ventas (25 por ciento para hombres y mujeres) y son, por lo tanto, los que tienen los menores costos relativos. En el otro extremo, los microempresarios que contratan asalariados tienen ganancias que corresponden a sólo un 14 por ciento de sus ventas, reafirmándose así que las microempresas más desarrolladas son las que presentan mayores dificultades de gestión económica. Las ME familiares se encuentran en una situación intermedia: están más cercana a los TCP en el caso de las que sólo operan con familiares no remunerados (ganancias equivalentes a un quinto de las ventas), y a los empleadores cuando trabajan con familiares remunerados o socios.

Cuadro 8 ***Peso de las ganancias mensuales en relación con las ventas, por tipo de relación laboral de la microempresa y sexo (porcentajes)***

Rama	Mujer	Hombre
Trabajador por cuenta propia	25,0	25,5
ME y FNR	18,9	20,4
ME y socio/Familiar remunerado	15,7	16,8
ME y asalariado	14,1	14,0
Promedio total	19,2	19,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

4. Las mujeres tienen una menor capacidad de inversión en el negocio

La decisión de invertir[18] y el monto destinado a ello dependen de la capacidad de acumulación de la microempresa y de la estrategia de gestión de la misma. Se trata, por lo tanto, de una expresión de la realidad económica del negocio e incide en su desarrollo futuro.

Como consecuencia de los bajos niveles de ventas mensuales y de rentabilidad de las microempresas, sólo una pequeña fracción de los microempresarios de ambos sexos realiza inversiones en el negocio, y el monto de éstas es bajo. Esta limitada capacidad de inversión compromete seriamente la evolución del sector.

Debido a los menores ingresos que perciben las mujeres, su capacidad de inversión es también menor. De esta forma, como podía preverse, la proporción de mujeres que ha invertido en el negocio en los últimos 12 meses (18,4 por ciento) es inferior a la de los hombres (24,2 por ciento). Los montos invertidos por ellas fueron, además, más bajos. Los microempresarios que realizaron inversiones destinaron un promedio de 500 mil pesos al año (570 mil pesos los hombres: 47.500 pesos mensuales, y 367 mil pesos las mujeres: 30.580 pesos mensuales). El promedio de inversión de las mujeres fue, por lo tanto, un 35 por ciento inferior al de los hombres. Esta cifra es similar a la brecha de ingresos por sexo en la microempresa,[19] lo que reitera que el comportamiento económico de las mujeres sigue una lógica similar a la de los hombres.

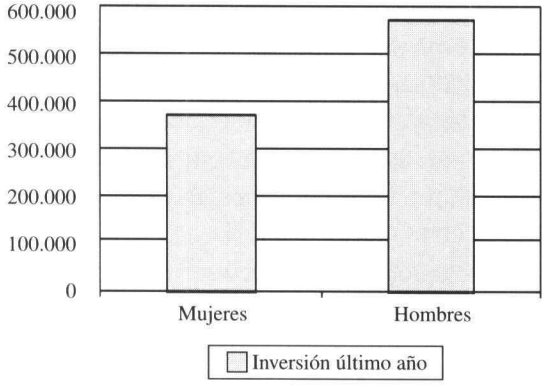
Como podría esperarse, los niveles de venta de los microempresarios de ambos sexos que han invertido en el último año en su negocio son superiores a los de aquellos que no lo han hecho (36,2 por ciento más altos en el caso de las mujeres y 33,4 por ciento en el de los hombres).

---

18 Se refiere a la compra de capital fijo (herramientas, maquinaria, vehículos, muebles, locales) y mejoramiento "sustancial" del mismo durante los 12 meses anteriores al levantamiento de la encuesta.

19 La brecha en el nivel de ventas mensuales es sólo levemente inferior, y alcanza a 32,4 por ciento.

Gráfico 4 ***Promedio inversión anual por sexo (sólo microempresarios que invirtieron) (pesos de 1997)***



Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Al comparar entre hombres y mujeres la proporción de los montos recibidos por concepto de ventas anuales que se han reinvertido en la microempresa (tasa de capitalización de ventas[20]), se observa que es similar. Es decir, las mujeres invierten montos más bajos, debido a que cuentan con menores ingresos, ya que sus negocios obtienen ventas inferiores a los hombres. Sin embargo, su política de reinversión sigue un patrón común con la de hombres.

Existe también una relación directa entre el nivel de rentabilidad de la microempresa y la decisión de invertir en ella. La capacidad de reinvertir ganancias está dada por la existencia de excedentes, una vez que se han cubierto los gastos de subsistencia de la familia. De este modo, a medida que aumenta el nivel de rentabilidad de la microempresa, tiende a incrementarse la proporción de microempresarios/as que ha invertido en su negocio. Una proporción mínima de las microempresas con rentabilidad muy baja (ubicadas en el tramo inferior de ganancias por hora) ha realizado inversiones: 11,4 por ciento de las mujeres y 15,7 por ciento de los hombres (Cuadro 10, Anexo Estadístico). Entre las microempresas con alta rentabilidad las inversiones son más frecuentes, aunque todavía minoritarias en

[20] Se calculó sobre la base del volumen de inversión sobre las ventas totales.

relación con el total: un 22,7 de las mujeres y un 35,3 por ciento de los hombres. Hay que recordar, sin embargo, que en este último grupo hay una alta incidencia de TCP, cuyos niveles de ventas y ganancias mensuales son probablemente insuficientes para realizar inversiones importantes en su negocio. La baja tasa de inversión debe ser analizada más a fondo; debe explorarse no sólo la presencia de factores económicos, sino también el papel que los microempresarios/as le otorgan a la innovación tecnológica al interior de su proyecto empresarial .

La tasa de capitalización de ganancias[21] muestra leves diferencias entre mujeres y hombres, en favor de estos últimos, lo que indica que éstos invierten en su negocio una proporción levemente superior de sus ganancias mensuales. Esta diferencia puede ser explicada porque los hombres cuentan con un mayor excedente de libre disposición, el cual destinan al negocio.

Al comparar el comportamiento de hombres y mujeres respecto de la decisión de invertir, se constatan diferencias según ramas de actividad, las que, en general, confirman que la inversión es más frecuente en las subramas más rentables. Las mujeres que en mayor proporción han decidido invertir se ubican en Otros Servicios (33,3 por ciento); los hombres, en el Comercio Establecido de Alimentos (36,0 por ciento) y en Otras Manufacturas y Construcción (35,6 por ciento). El sector en que se produjeron menos inversiones es el de Comercio No Establecido, que presenta las ventas y rentabilidad más bajas (Cuadro 11, Anexo Estadístico).

La decisión de invertir de un tercio de las mujeres de Otros Servicios puede ser explicada por diversas razones. Junto a la fuerte presencia de microempresarias en oficios tradicionales, como peluqueras, que requieren de una mínima renovación de maquinaria, hay un pequeño contingente de microempresarias que se han reconvertido hacia áreas de mayor desarrollo. Se han mantenido en el rubro de prestación de servicios personales, en las mismas áreas tradicionalmente femeninas, como aseo y lavado; pero han incorporado tecno-

---

21 Se calculó sobre la base del volumen de inversión sobre las ganancias mensuales.

logía moderna y han reorientado sus servicios hacia las empresas, aprovechando que éstas se han desprendido de estas tareas, como parte del fenómeno de externalización de funciones. Las microempresas de aseo y de lavado industrial requieren de un flujo estable de inversiones a fin de renovar la maquinaria y acceder a nuevos avances tecnológicos, que les permitan ofrecer un servicio con una gestión eficiente, de calidad y a bajo costo, lo cual constituye la clave de su éxito. Entre las inversiones que requiere su negocio se incluye la compra de vehículos para trasladar al personal y/o la maquinaria. También en Otros Servicios se ubica un grupo de microempresarias con capacitación en oficios técnicos que requieren de infraestructura computacional; por lo tanto, deben realizar inversiones para realizar su trabajo.

Al mismo tiempo, no es despreciable la proporción de mujeres que ha realizado inversiones en Otras Manufacturas (22,2 por ciento) y en Confección y Tejidos (19,5 por ciento). En el primer caso, las inversiones responden a diversas razones. Por ejemplo, las microempresas del rubro de alimentos que están en proceso de crecimiento deben formalizar su situación a fin de aprovechar los efectos positivos de esta tendencia; además, ello les permite obtener permisos de sanidad y así evitar multas, y acceder a beneficios tributarios, como devolución del IVA. Para esto necesitan acondicionar la vivienda (donde se desempeña la mayoría de las que se dedican a la industria de alimentos), o cualquier otro lugar donde opera la microempresa, de modo de cumplir con las normas básicas del reglamento sanitario. En sectores como la industria de la madera y fabricación de muebles y artesanías, la compra de herramientas adecuadas es percibida por las microempresarias como un avance del negocio, pues les permite ahorrar tiempo y energía, y elaborar productos con mejores terminaciones. Para muchas mujeres, la inversión en maquinarias no sólo responde a una lógica económica, sino también a la provisión de un resguardo para casos de emergencia o extrema necesidad.

Las mujeres que se desempeñan en Confección y Tejidos que han realizado inversiones responden a la necesidad de incorporar tecnología en un rubro de creciente especialización, para lo cual hay

una gran diversidad de maquinaria. El paso desde la máquina de coser casera a los diversos modelos industriales, crecientemente computarizados, marca una diferencia que incide de modo determinante en la sobrevivencia del negocio y la posibilidad de aumentar su productividad.

La decisión de los hombres de invertir en el Comercio Establecido de Alimentos (36,0 por ciento) da cuenta de una preocupación que no se observa en las mujeres de este rubro. A diferencia de las mujeres, los hombres se concentran fuertemente en la venta de perecibles, como carne, pollos, verduras y pescados, y en alta proporción lo hacen en un local especial. Éste requiere de un equipamiento más sofisticado que el de un almacén de abarrotes, de modo que permita conservar los alimentos en buen estado. Con relativa frecuencia, cuentan con un vehículo que les permite comprar en remates, ferias y mataderos, y transportar su propia mercadería.

Un 35,6 por ciento de los microempresarios de Otras Manufacturas y Construcción ha realizado inversiones. Los que se ubican en rubros como metalmecánica o mueblería requieren de una permanente renovación tecnológica, para enfrentar las nuevas demandas de mercado. Por su parte, los del área de la Construcción se han visto enfrentados a una situación que les ha planteado nuevas exigencias: este sector está operando con creciente frecuencia a través de subcontratos, en los cuales los trabajadores deben aportar sus propias herramientas.

También es relativamente importante la proporción de microempresarios en Servicios de Reparación (26,8 por ciento) que ha realizado inversiones, probablemente como una estrategia para mantenerse vigente frente a la creciente complejidad de los artefactos que reparan.

Los montos invertidos varían significativamente según las relaciones laborales existentes en la ME y el sexo del microempresario. El monto invertido por los hombres que contratan asalariados supera con creces a todos los otros grupos, tanto de hombres como de mujeres. Al comparar los grupos de mujeres, en cambio, se registran diferencias mucho menores.

Cuadro 9 ***Inversión anual según tipo de relaciones laborales de la microempresa y sexo del microempresario/a (pesos de 1997)****

Tipo de relaciones laborales	Mujeres	Hombres	Brecha H/M (%)
TCP	223.000	272.900	81,7
ME y FNR	#	#	#
ME y S y F	427.100	370.200	113,3
ME y asalariado	411.500	917.300	44,9
Promedio total	367.700	570.400	74,5

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.
El número de casos no es representativo.
* Considera solo a los microempresarios/as que invirtieron

Las mayores brechas entre hombres y mujeres en los montos invertidos se registran en las ME que contratan asalariados. La capacidad de inversión anual de estas microempresarias es muy baja y no alcanza ni a la mitad del monto que invierten los hombres. Esta brecha se asocia a la que registran hombres y mujeres en términos de ganancia por hora, que también es muy alta (55,2 por ciento). La baja rentabilidad de las microempresas de mujeres les impide destinar recursos para aumentar o mejorar sus activos, lo que a su vez les hace perder competitividad, situación que se convierte en un círculo vicioso del que no hay salida posible sin apoyos externos.

5. Las microempresarias trabajan con un nivel tecnológico menor y el valor de sus activos fijos es inferior

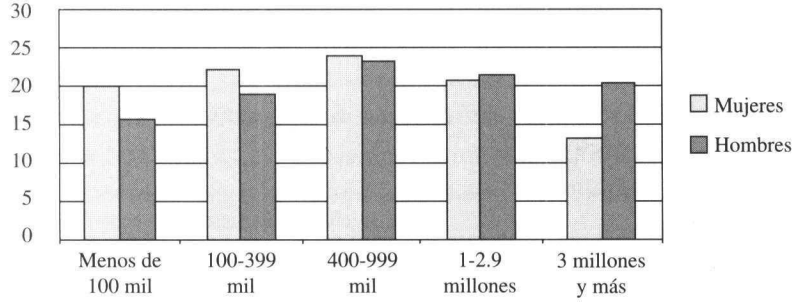
Los activos fijos con que cuenta la microempresa, además de reflejar la cantidad y calidad de las maquinarias, instalaciones y equipamiento general disponibles en la ME, constituyen un indicador indirecto de su capacidad de innovación tecnológica. La actividad innovativa de la microempresa está determinada tanto por sus resultados económicos –su capacidad de acumulación– como por el sector en que se inserta y el papel que el microempresario/a le otorga a la tecnología en su proyecto empresarial.

La tecnología es usualmente definida como los objetos, técnicas y procesos creados a partir de la inteligencia y conocimiento humanos con el fin de ampliar las capacidades de los individuos. En este marco, el progreso técnico consiste en un conjunto de innovaciones incrementales que permiten un mayor volumen de producción o un producto cualitativamente superior, con dotaciones similares de recursos; y ello dentro de la trayectoria tecnológica vigente o generando cambios que posicionen la unidad económica en otra trayectoria. Mejorar el equipamiento y maquinaria con que operan los negocios, así como incorporar nuevas tecnologías de información y comunicación y en la organización del trabajo, aparecen como requisitos para el incremento de la productividad del SME. La masificación del teléfono en sectores populares y el rápido crecimiento de los usuarios de internet –que llegaron en Chile a un millón ochocientos mil en el año 2000– pueden convertirse en una herramienta útil para el trabajo de los microempresarios. Su incorporación a las tecnologías de información pueden marcar una diferencia significativa en su quehacer y proyecciones económicas. Una de las vías por las cuales el mundo de la computación se puede masificar hacia sectores de menores ingresos es a través de los niños, que lo traen desde la escuela. El primer paso es la compra de un computador que apoye a los niños en sus tareas, y a los adultos en las labores administrativas y de contabilidad de la microempresa. Algunos microempresarios/as más jóvenes y con mayor nivel educacional y nivel de ingreso dan un paso más allá: se informan acerca de productos, diseños y proveedores a través de internet, y contactan clientes a través del fax. La última fase, a la que casi ningún microempresario/a ha llegado todavía, es la oferta de sus productos por vía electrónica, superando así una de las principales barreras del SME, cual es su restringida red comercial.

La capacidad de innovación tecnológica de las empresas aumenta con el tamaño. También hay diferencias por sector; desde esta perspectiva, entre los menos innovadores se encuentra el comercio. En general, la microempresa observa una muy baja innovación tecnológica, y sus cambios se centran en mejoras en ese ámbito (compra de nuevos bienes de capital). Su capacidad para elaborar productos nue-

vos para el mercado o cambiar el diseño de los productos es muy limitada (Álvarez, Fuentes y Crespi 1999).

Gráfico 5 ***Valor de los activos de la microempresa, por sexo (porcentajes)***



Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Las diferencias en la capacidad económica de las microempresas de mujeres y hombres se reflejan en el valor de los activos. Éste, además de ser un indicador de la desigualdad de sus resultados económicos, también incide en las posibilidades de crecimiento futuro. El valor promedio de los activos fijos de las mujeres alcanza a un 72,6 por ciento del que registran los hombres. Tal como se aprecia en el Gráfico 5, ellas están sobrerrepresentadas en el grupo con activos extremadamente bajos, y subrepresentadas en el grupo con activos de mayor valor.

Además, existen diferencias en cuanto al tipo de activos fijos que poseen las ME de hombres y las de mujeres. Entre las mujeres son más importantes el mobiliario y local, en desmedro de las maquinarias, herramientas y utensilios, así como de vehículos y equipos de transporte. Esta situación se explica en parte por el mayor peso de las mujeres en el sector de comercio. Confirma, además, los hallazgos de otros estudios, que coinciden en señalar que las ME de mujeres tienen un nivel tecnológico aún menor que el de los hombres, que en general es también bajo. Todo ello afecta negativamente sus posibilidades de competir en un mercado de bienes y servicios caracterizado por una constante y veloz innovación tecnológica.

La rentabilidad de los activos[22] muestra, por su parte, una diferencia importante a favor de los hombres (58,3 por ciento superior), señal de que éstos logran ganancias mensuales sustantivamente mayores en relación con el valor de su capital fijo. Este desequilibrio puede ser explicado por la diferencia en la composición de los activos, ya que las microempresas de hombres, al poseer un mayor nivel tecnológico, logran una productividad más alta.

Cuadro 10 Valor de los activos según rama de actividad, por sexo (pesos de 1997)

Rama	Mujeres	Hombres	Brecha H/M (%)
Comercio Establecido de Alimentos	1.905.000	2.383.000	79,9
Comercio No Establecido de Alimentos	815.000	815.000	0
Otros Comercios	1.173.000	1.793.000	75,4
Confección y Tejidos	893.000	#	–
Otras Manufacturas y Construcción	1.344.000	2.026.000	66,3
Servicios de Reparación	#	1.078.000	–
Otros Servicios	1.094.000	2.128.000	51,4
Promedio total	1.235.000	1.700.000	72,6

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.
El número de casos no es representativo.

Tal como se observa en el Cuadro 10, el valor de los activos muestra diferencias importantes según la rama de actividad. El rubro que registra los activos más altos es Comercio Establecido de Alimentos, probablemente influido por la valorización del local. El bajo valor de los activos del Comercio No Establecido, con total independencia del género, se debe a que su capital se limita a la mercadería, aunque en algunos casos cuentan también con un medio de transporte para trasladarla.

En Confección y Tejidos el valor de los activos de las mujeres no sólo es notablemente inferior al de los hombres de otras ramas, sino también más bajo que el promedio de las mujeres. La mayoría de

[22] Se calculó basándose en la relación entre el valor de los activos y las ganancias mensuales.

estas microempresarias inicia su actividad independiente con una máquina casera, y va incorporando mejoras tecnológicas a medida que su negocio se consolida. En esta primera etapa, deben contratar los servicios de otras microempresarias que poseen máquinas para realizar terminaciones, lo cual limita el margen de utilidades y tiene un costo de tiempo. Se ven así fácilmente envueltas en un círculo vicioso, ya que no logran generar excedentes suficientes para acceder a maquinarias más avanzadas, las cuales son indispensables para aumentar la productividad de su negocio.

Los hombres que se desempeñan en Servicios de Reparación comparten con las mujeres de Confección y Tejidos muchos elementos, entre ellos el valor relativamente bajo de sus activos y las dificultades para dar un salto tecnológico. En este caso, sin embargo, además del mejoramiento de la maquinaria, se requiere de la incorporación de nuevos procesos y organización del trabajo, más adecuados a las necesidades actuales del mercado.

La brecha entre hombres y mujeres en el valor de sus activos difiere según rama de actividad. Esta desigualdad es considerablemente mayor en Otros Servicios y en Otras Manufacturas, y es inexistente en el Comercio No Establecido. Al parecer, en este caso, en el cual los activos son muy bajos, el ejercicio de la actividad es el que determina el capital mínimo para operar.

Llama la atención la brecha por género que se observa en Otros Servicios. Esta subrama es altamente heterogénea y cubre una amplia gama de actividades, tanto para hombres como para mujeres, pero no registra una brecha por sexo tan grande en el resto de los indicadores económicos, como ventas y ganancias. La diferencia a favor de los hombres en el valor de los activos puede ser explicada parcialmente por el peso del transporte (y la valorización de sus vehículos). Por otra parte, la decisión mayor de invertir de las microempresarias de Otros Servicios (Cuadro 10 Anexo Estadístico), como se analizó en el punto anterior, puede estar motivada por la necesidad de compensar esta brecha y aumentar el valor de sus activos.

También es relevante la brecha entre hombres y mujeres en Otras Manufacturas y Construcción. Y ello no sólo porque el promedio de

los activos de los hombres es un tercio superior al que poseen las mujeres que se desempeñan en la misma subrama; también porque unos y otros mantienen relaciones laborales semejantes: es prácticamente idéntico el porcentaje que contrata asalariados y muy similar la proporción que trabaja por cuenta propia. De este modo, dicha diferencia sólo puede ser explicada por la concentración de mujeres en rubros menos rentables al interior de esta subrama, y por la presencia de factores de género que limitan su capacidad para competir libremente en la esfera económica. Esta desigualdad es, ciertamente, consistente con las observadas respecto a ganancias por hora y ventas mensuales. Es probable, entonces, que se esté dando un círculo vicioso entre el menor nivel de capital invertido y las menores ganancias por hora de las ME de mujeres. Contar con activos insuficientes o tecnológicamente obsoletos puede ser una de las causas del bajo rendimiento de estas microempresarias.

La hipótesis del círculo vicioso enunciada anteriormente es confirmada por la mínima evolución del valor de los activos a lo largo del tiempo: tiende a mantenerse la proporción de ME en cada tramo de acuerdo al valor de sus activos, independientemente de su antigüedad. Esta situación opera en contra de las mujeres, ya que ellas no son capaces de acortar la brecha con los hombres desde que crean sus microempresas. Así, mientras casi la mitad de las microempresarias inicia sus negocios con activos bajos (menos de 400 mil pesos), sólo un tercio de las ME de hombres se encuentra en esta misma situación. Estas cifras se mantienen relativamente similares en el tiempo, lo que muestra una baja capacidad de acumulación, independientemente del género de los microempresarios; ello afecta, sin embargo, en mayor medida a las mujeres, ya que ellas se mantienen con un techo más bajo.

Entre los factores personales más asociados al valor de los activos está la educación. Mientras mayor la educación del ME (tanto hombres como mujeres), mayor es su probabilidad de ubicarse en los tramos con mayores activos, y viceversa.

Para las mujeres, la calidad de jefa de hogar también se asocia a una menor capacidad de acumulación y, por lo tanto, de contar con activos de mayor valor, en comparación con las mujeres que tienen

pareja. En la medida en que estas últimas comparten la manutención del hogar, disponen de mayores recursos para capitalizar, por lo que el valor de sus activos es mayor (26,2 por ciento de jefas frente a 41,3 por ciento de cónyuges con activos sobre el millón). Entre los hombres, en cambio, su situación en este ámbito es independiente de su posición en el hogar.

6. El comportamiento de los indicadores económicos difiere según sexo, rama de actividad y tipo de relaciones laborales de la microempresa

Al analizar el conjunto de los indicadores económicos, se observa con mayor claridad la presencia de factores que contribuyen a explicar los resultados económicos de los diversos grupos de microempresarios.

En síntesis, y tal como se observa en el Cuadro 11, los rubros en que las mujeres tienen un mejor desempeño es Comercio Establecido de Alimentos y Otros Comercios. Esto permite explicar el alto interés de las microempresarias por estas actividades. Contrariamente a lo esperado, el sector de Manufacturas y Construcción muestra un comportamiento precario para las mujeres. Esto sucede a pesar de que ellas tienen un nivel educacional intermedio. El rubro Confección y Tejidos, en cambio, presenta un comportamiento malo en algunos indicadores, como las ventas y ganancias mensuales; pero un nivel aceptable de rentabilidad y activos, que se ubican en el límite superior del tramo bajo.

Los rubros en que los hombres destacan por su buen resultado es Comercio Establecido de Alimentos, al igual que las mujeres (aunque con mejores resultados que ellas) y Manufactura y Construcción. Los Servicios de Reparación destacan como un rubro con un comportamiento similar al de Confecciones para las mujeres.

Las microempresas muestran, asimismo, grandes diferencias en el comportamiento de los principales indicadores económicos en función del tipo de relaciones laborales. Los TCP registran indicadores deficientes, excepto en las ganancias por hora, a dife-

Cuadro 11 Principales indicadores económicos[23] según rama de actividad y sexo del microempresario/a

	Comercio establecido		Comercio no establecido		Otros comercios		Confección y tejidos		Manufactura y construcción		Servicios de reparación		Otros servicios	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Ganancia mensual	M	A	B	M	M	A	B	–	B	M	–	B	B	M
Ganancia por hora	M	A	B	M	M	M	M	–	B	A	–	M	A	A
Ventas mensuales	M	A	B	B	M	A	B	–	B	A	–	B	B	B
Activos	A	A	B	B	B	M	B	–	M	A	–	B	B	A
Escala de la ME	A	A	B	M	M	M	B	–	A	A	–	M	B	B

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a microempresarios 1997.
A: Alto, M: Medio, B: Bajo.

[23] Se establecieron tres tramos para los indicadores económicos: Alto (A), Medio (M) y Bajo (B). Estos tramos se calcularon estableciendo un continuo entre la cifra máxima y mínima de cada indicador, el que fue dividido en tres rangos.

rencia del resto de las microempresas, cuya rentabilidad por hora es menor. Las ganancias y ventas mensuales, así como el valor de los activos, tienden a mejorar con el nivel de desarrollo de la microempresa y son, por lo tanto, más altos en aquellas que contratan asalariados. Las microempresas familiares tiene un comportamiento relativamente similar, con un nivel de logro en una situación intermedia entre TCP y microempresa con asalariados. Ello permite esperar que, con los apoyos adecuados, estos microempresarios podrían lograr una mayor nivel de desarrollo y trabajar con trabajadores contratados.

Cuadro 12 ***Principales indicadores económicos según tipo de relaciones laborales de la microempresa y sexo del microempresario/a***

	Trabajador por cuenta propia		Microempresario y familiar no remunerado		Microempresario y socio y/o familiar remunerado		Microempresario y asalariados	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Ganancia mensual	B	B	M	M	M	A	A	A
Ganancia por hora	M	A	B	B	B	B	B	M
Ventas mensuales	B	B	M	M	M	A	A	A
Activos *	B	B	B	M	M	M	A	A
Escala de la ME	B	B	M	M	M	A	A	A

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a microempresarios 1997.

A: Alto, M: Medio, B: Bajo

* El nivel de activos de las microempresarias que operan con FNR se ubica en el límite superior del tramo bajo. En el caso de las que contratan asalariados, se ubican en el límite inferior del tramo alto. Esto indica una mayor diferencia con el comportamiento de los hombres que lo que aparece en el Cuadro.

Al combinar el análisis por sectores y tipo de relaciones laborales de la microempresa, se observa con mayor claridad la presencia de algunas tendencias. En general, cada subrama adopta una organización similar, independientemente del sexo del microempresario. Por lo tanto, al interior de cada una predomina un tipo particular de relaciones laborales. Por otra parte, los resultados económicos de las subramas y de los diversos grupos de microempresas difieren entre sí. Las mujeres tienden a registrar sistemáticamente indicadores

más bajos que los hombres, en todos los rubros y tipos de relación laboral de la microempresa. Sin embargo, las mayores diferencias se producen entre subramas y grupos de microempresas, y no de acuerdo al sexo del microempresario.

Los TCP se concentran en Comercio No Establecido, Confección y Tejidos, y Servicios (principalmente de Reparación). Sus menores niveles de ventas y ganancias mensuales son una consecuencia, en parte, de los bajos montos de capital con que operan, lo cual a su vez determina una baja capacidad de acumulación. Sus ganancias por hora son mayores, en la medida en que el costo de oportunidad les plantea una piso mínimo por el cual les conviene trabajar en esa actividad. Cuentan, además, con una mayor flexibilidad en el manejo del negocio y en el uso de su tiempo, y una mayor capacidad de adaptación frente a cambios de mercado, todo lo cual, junto al menor peso de los costos fijos en su estructura de costos generales, contribuye a explicar su mayor nivel de rentabilidad.

Las microempresas familiares, que operan con socios, familiares remunerados y no remunerados, tienen una fuerte presencia en el Comercio Establecido de Alimentos y en el Comercio de otros rubros. Sus ventas y ganancias mensuales son entre medianas y altas, lo cual se explica en parte por la característica del giro del negocio, que permite una alta rotación del capital. Esto posibilita generar una rentabilidad por hora aceptable, aun cuando en general las jornadas son largas. El establecimiento de turnos y la relativamente baja intensidad del trabajo contribuyen, por su parte, a la proyección del negocio en el tiempo.

Las microempresas que operan con asalariados se concentran en Manufacturas y Construcción. El desempeño de hombres y mujeres presenta diferencias importantes a favor de los primeros. El nivel de ventas y ganancias mensuales es alto, especialmente entre los hombres, ya que las mujeres presentan una mayor dispersión. La rentabilidad por hora, en cambio, es mediana para los hombres y baja para las mujeres. Ninguno de estos microempresarios alcanza los niveles de ganancia por hora que logran los TCP. Entre los factores asociados a esta situación paradójica se encuentra el mayor peso y menor flexibilidad en el manejo de los costos fijos, derivados de

salarios y gastos de operación, lo cual limita sus posibilidades de adaptarse con rapidez a fluctuaciones de la demanda. Este grupo concentra, además, la mayor proporción de créditos (lo cual, como contrapartida, le permite contar con activos de mayor valor), por lo que el servicio de tales deudas recarga sus costos. Aun cuando en este tipo de microempresas hay una mayor división de tareas y funciones y operan con una mayor complejidad, el microempresario/a no cuenta necesariamente con los conocimientos o capacidades técnicas que le permitan hacer una gestión eficaz, negociar con proveedores, aprovechar beneficios tributarios y disminuir sus costos. Se encuentra, por lo tanto, a medio camino, compartiendo muchas condiciones con los TCP, pero compitiendo con empresas de mayor nivel de tecnología y calificación de recursos humanos.

7. La cadena productiva no llega a las microempresarias

Las modalidades y canales de comercialización constituyen aspectos clave para el desarrollo de las ME e inciden directamente en sus niveles de venta y rentabilidad. Su éxito económico no depende, sin embargo, solamente de las formas de acceso a los mercados, ya que el tipo y calidad del servicio o producto que ofrecen son cruciales. Pero incluso ante un excelente producto o servicio, la microempresa puede fracasar por falta de acceso a mercados. Desde otro punto de vista, también es posible especular que la dificultad para superar las limitadas redes de comercialización se basa justamente en la deficiente calidad y escaso valor de los productos o servicios, dirigidos en gran medida a un público consumidor de bajo nivel de ingreso.

Las microempresas prácticamente no acceden con sus productos al mercado internacional. Su participación en el valor total de las exportaciones nacionales es ínfima (0,14 por ciento en 1997) y su peso es decreciente (en 1994 alcanzaba el 0,20 por ciento). Aun cuando las microempresas con orientación exportadora son las que registran mayores niveles de eficiencia, el valor de las exportaciones provenientes del SME se estancó entre 1994 y 1997; a la vez, en este período disminuyó el número de exportadores y el índice de capaci-

dad exportadora del SME (Román 2000; Álvarez, Crespi y Fuentes 1999).

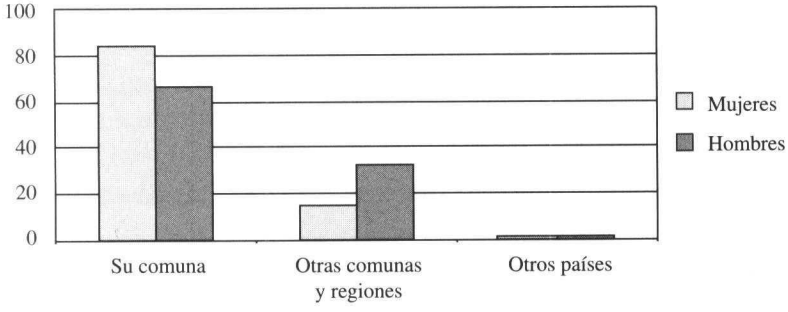
El principal lugar de comercialización de los microempresarios es su comuna de residencia; ello es válido tanto para hombres como para mujeres, aunque más acentuadamente en éstas. Para los microempresarios en general, y en particular para las mujeres –que en gran proporción trabajan en su domicilio–, el barrio cumple un papel clave, pues les permite acceder a una red de relaciones. Un cambio de casa puede ser así un factor positivo, al ponerlas en contacto con un mercado potencialmente más atractivo; o negativo, si es que eso significa perder una clientela consolidada.

En términos generales, las microempresarias muestran un menor desarrollo en cuanto a modalidades y canales de comercialización. El proceso de comercialización es territorialmente más restringido, espontáneo y simple entre las mujeres.

Como se observa en el Gráfico 6, existe una proporción significativamente menor de mujeres que abarca otras comunas de su región (8,4 por ciento, frente a 32,7 por ciento de los hombres). Los radios territoriales extrarregionales, que incluyen ventas fuera del país, son marginales para ambos grupos. Esto trae consecuencias de mercado importantes, ya que normalmente el entorno del microempresariado tiene escaso poder adquisitivo. La restricción que esto implica indica que el negocio se sustenta en las redes sociales más cercanas y no tiene mayor vinculación con el sector más moderno y dinámico de la economía. Las mujeres presentan un sistema de comercialización menos desarrollado, una relación con el mercado más insegura e inestable y, posiblemente, mayores dificultades que los hombres para encadenarse con empresas de mayor tamaño. Las microempresarias enfrentan mayores dificultades de desplazamiento, especialmente las de menor educación y mayor edad. Esto determina que se desempeñen en un mayor grado de aislamiento, lo cual también incide en sus posibilidades de crecimiento.

Otros estudios indican que las redes extracomunales de los microempresarios/as no se centran en la relación con los clientes sino con los proveedores, los cuales, en la mayoría de los casos, se sitúan en una comuna distinta a la de la microempresa (Belmar 1996).

Gráfico 6 ***Lugar de comercialización según sexo del microempresario/a***



Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Al contrario de lo esperable, y manteniéndose siempre las diferencias entre hombres y mujeres en el sentido ya anotado, son los TCP los que presentan una frecuencia algo mayor de ventas extracomunales (12,5 por ciento de las mujeres y 38,4 por ciento entre los hombres). Tal diferencia, como indican las cifras anteriores, sólo es de consideración en el caso de los hombres respecto al total de su grupo.

La edad y la escolaridad están asociadas al lugar en que se comercializan los productos, y ello tanto en el caso de hombres como de mujeres. Los más jóvenes tienden con mayor frecuencia a desplazarse de su comuna, así como aquellos que tienen un mayor nivel de educación. Esto demuestra que este grupo cuenta con redes más amplias y confirma la relación entre nivel educacional y mayor capital social.

Por otra parte, como se observa en el Cuadro 13, la absoluta mayoría de los microempresarios de ambos sexos realiza la totalidad de sus ventas directamente al público consumidor (86 por ciento de las mujeres y 75,3 ciento de los hombres).

El escaso porcentaje de microempresarios/as que se vincula económicamente a empresas o instituciones (15,6 y 4,6 por ciento) muestra que los encadenamientos entre empresas mayores y menores casi no llegan al sector microempresarial, y que llegan menos a las mujeres que a los hombres. El SME no establece vínculos económicos relevantes con empresas de mayor tamaño, como podría

Cuadro 13 ***Porcentaje de ventas según tipo de cliente y sexo del microempresario/a (porcentajes)***

Tipo de clientes	Mujeres	Hombres
Minorista /mayorista	9,4	9,1
Empresa/institución	4,6	15,6
Particulares	86,0	75,3
Total	100	100

Fuente: Encuesta a microempresarios.

haberse esperado dados los cambios en la organización de la producción y el aumento de la subcontratación de funciones y partes de la producción. La mayor parte de la producción está dirigida al consumidor final, y se comercializa directamente o a través de intermediarios. Según Belmar (1996), una fracción pequeña de las microempresas produce bienes que son utilizados como partes o piezas de un producto. Las microempresarias tienen menos vinculaciones que los hombres con clientes institucionales, lo cual está en parte motivado por su mayor presencia en el comercio.

Menos del 10 por ciento de los microempresarios/as distribuye parte o la totalidad de su producción a través de comerciantes. De ellos, la mayoría provee a tiendas pequeñas y a feriantes y comerciantes ambulantes. Una pequeña proporción que ha logrado ampliar sus redes vende sus productos a tiendas medianas y grandes, con las cuales establece contratos de producción e incluso venta anticipada.

En relación con las ramas de actividad, la mayor proporción de ventas fuera de la comuna se registra para hombres y mujeres en Otras Manufacturas y Construcción (43,5 y 31,1 por ciento, respectivamente). Siguen Otros Servicios (41,4 y 27,3 por ciento, respectivamente). El comercio, en cambio, se realiza casi exclusivamente en la comuna de residencia del microempresario/a, excepto en el caso de los hombres que se dedican al Comercio No Establecido, ya que un tercio de ellos desarrolla su actividad fuera de ese ámbito.

Las mujeres que se dedican a Confección y Tejidos son las únicas que realizan una proporción importante de las ventas a interme-

diarios y a clientes institucionales: un 37,5 por ciento de ellas tiene vínculos comerciales con este tipo de clientes. El bajo desarrollo microempresarial de estas mujeres, junto a la alta presencia de TCP entre ellas, permiten suponer que se trata mayoritariamente de trabajadoras a domicilio que se incorporan a la cadena productiva a través de intermediarios, labor que combinan con la venta de sus productos a comerciantes o a clientes particulares. Éste es un posible indicador de que las mujeres integradas a la cadena productiva serían sólo aquellas que se desempeñan en oficios tradicionales; y que su incorporación sería bajo una forma de trabajo atípico y precario, como el trabajo a domicilio, el cual tiene muchos rasgos propios de un trabajo dependiente encubierto.

La relación entre tipo de clientes y rama de actividad que se observa entre los hombres es distinta y con menos variaciones que en el caso de las mujeres. Una proporción importante de quienes se dedican a las Manufacturas y Construcción (33,3 por ciento), los Servicios de Reparación (28,3 por ciento) y Otros Servicios (29,3 por ciento) tiene vínculos con comerciantes y empresas.

En concordancia con el tipo de cliente (fundamentalmente particulares), la mayoría de los microempresarios comercializa sin mediar trato previo (escrito o de palabra). Muchos microempresarios/as perciben, sin embargo, la importancia de establecer relaciones más estables para la venta de sus productos y realizar contratos de venta anticipados. En cambio, consideran poco importante agruparse con otras empresas para la venta de sus productos o para la compra de insumos (Álvarez, Crespi y Fuentes 1999).

La proporción de las ventas de las microempresarias que suponen un contrato, o al menos un acuerdo de palabra, es significativamente inferior a la de los hombres. Esta situación reitera que ellas tienen una relación más insegura o inestable con el mercado, lo cual, además de las dificultades ya mencionadas, puede incidir en la estabilidad de los ingresos. Belmar (1996) demostró que las microempresas que se insertan en una red de relaciones (asociación y contrato para la venta de sus productos y/o la compra de insumos) presentan un nivel de utilidad promedio superior al nivel medio de su respectivo sector.

Cuadro 14 ***Proporción de las ventas según modalidad de contrato con clientes y sexo del microempresario/a (porcentajes)***

Modalidad de contrato	Mujeres	Hombres
Contrato escrito/acuerdo verbal	10,8	25,8
Sin trato previo	78,2	61,3
Combinación de ambos	11,0	12,9
Total	100	100

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

La articulación entre los distintos eslabonamientos o vínculos comerciales y productivos se considera central para mejorar las condiciones económicas de la ME. El mayor aislamiento de las microempresarias constituye, por lo tanto, una seria limitación para el éxito de sus negocios.

8. Prácticamente la mitad de las microempresarias trabaja en la vivienda

El lugar de trabajo de los microempresarios muestra una gran diversidad de situaciones. Un local habilitado como espacio de trabajo (anexo o en un lugar distante de la vivienda) no es lo más frecuente. La vivienda es el lugar donde se desempeña un grupo mayoritario de mujeres, y la vía pública o puestos al aire libre son también un espacio de trabajo para muchos/as microempresarios/as.

Tal como se observa en el Cuadro 15, un 46,9 por ciento de las microempresarias trabaja en su domicilio, casi duplicando la proporción de hombres que se encuentra en tal situación. Las microempresas se crean muchas veces a partir de los conocimientos y quehaceres domésticos de las mujeres, por lo que ellas consideran que la vivienda es un espacio propicio y de bajo costo para esta fase del negocio.

La vivienda presenta, como lugar de trabajo, ventajas y desventajas. Entre las ventajas está el mejor aprovechamiento del tiempo, al no requerirse de desplazamientos hacia otro lugar para trabajar; menores costos, debido al ahorro de un arriendo; mayor flexibilidad

y control sobre la organización y control del tiempo, y, según expresan las mujeres, más facilidades para combinar la actividad laboral con las tareas domésticas y cuidado de los niños.

Las desventajas se refieren al mayor grado de aislamiento, a las dificultades para poner un límite claro entre el tiempo de trabajo y el de descanso, y a la falta de condiciones apropiadas para trabajar, lo que puede incidir en problemas de salud y seguridad para el/la microempresario/a y su familia, por una parte, y limitar el desarrollo de la ME, por la otra. Las mujeres enfrentan, además, problemas asociados a la falta de separación entre las actividades propias de la ME y la vida doméstica, lo cual puede incidir negativamente en ambos espacios. En el caso de los hombres que se desempeñan en la vivienda, el horario de trabajo está determinado habitualmente por sus propias decisiones y la naturaleza de su trabajo; no les afecta que su lugar de trabajo sea el mismo en que vive la familia. La jornada de las mujeres, en cambio, se estructura a partir de la de los niños (horarios de colegio) y de las obligaciones para con el resto de la familia (cocinar y servir comida, limpiar, etc.). Esto puede afectar negativamente su desempeño como microempresaria, por las frecuentes interrupciones de la jornada de trabajo para cumplir con labores domésticas. Otra desventaja que enfrentan las mujeres es que, al desempeñar el trabajo en la vivienda, se tiende a invisibilizar su aporte económico; como consecuencia, se dificulta ese proceso de negociación al interior del grupo familiar tendiente a lograr que se compartan las tareas domésticas y a mejorar la posición de la mujer en general.

Cuadro 15 Distribución de los microempresarios/as según lugar de trabajo y sexo (porcentajes)

Lugar de trabajo	Mujeres	Hombres
Vivienda	46,6	24,4
Local	33,5	38,4
Domicilio clientes	2,2	12,5
Puestos, calle, transporte	17,0	20,5
Otros	0,8	4,2
Total	100	100

Fuente: Encuesta a microempresarios.

Habitualmente se piensa que la vivienda es el lugar preferido por las mujeres para trabajar, y de hecho para algunas lo es. Sin embargo, a diferencia de lo esperado, los datos analizados muestran que las responsabilidades familiares no son un factor determinante en la elección del lugar de trabajo. Tampoco lo es la posición en el hogar, ya que la condición de jefatura de hogar de la mujer no la diferencia del resto en esta materia.

La proporción de microempresarias con hijos pequeños (menores de 5 años) que trabaja en la vivienda (49,1 por ciento) es sólo levemente superior al promedio total de mujeres; y en ello no tiene incidencia la presencia de mujeres adultas en el hogar, que podrían quedar a cargo de los niños pequeños. Las mujeres menores de 35 años, en plena etapa reproductiva y con mayor probabilidad de tener hijos pequeños, se desempeñan con menor frecuencia en la vivienda (35,1 por ciento) en comparación con las mujeres mayores.

Un factor que, en cambio, aparece claramente asociado a la elección de la vivienda como lugar de trabajo es el ingreso del hogar. Las mujeres que realizan su trabajo en la vivienda son las más pobres y probablemente carecen de recursos para instalarse en un local independiente. Es así como casi un 60 por ciento de las microempresarias que se ubican en el nivel socioeconómico más bajo (ingresos del hogar inferiores a 100 mil pesos mensuales), trabaja en la vivienda, y un porcentaje mínimo (14,5 por ciento), en un local independiente. Esta realidad se invierte en el caso de las microempresarias pertenecientes a estratos más altos (ingresos del hogar sobre 400 mil pesos mensuales); en tales casos, más de la mitad trabaja en un local independiente, y sólo un tercio en la vivienda. Esto permite concluir que las microempresarias que cuentan con mayores opciones por tener mayor nivel de ingresos en el hogar y mayor educación, privilegian el trabajo fuera de la casa. Es altamente probable que estas mujeres tengan, además, un mayor equipamiento doméstico e incluso puedan contratar ayuda a fin de aliviar su carga doméstica. En el caso de los hombres, la vivienda también es un lugar de trabajo más frecuente para los que pertenecen a hogares más pobres.[24]

---

[24] Un 30 por ciento de los microempresarios que pertenecen a hogares con ingresos mensuales bajo los 200 mil pesos mensuales se desempeña en la vivienda, cifra que supera al promedio de los hombres. Esta cifra cae al 20 por ciento en los tramos superiores.

Aunque la vivienda acoge a hombres y mujeres que se dedican a diversas actividades, tanto productivas como de servicio y comercio, el rubro es otro factor que incide fuertemente en la elección del lugar de trabajo. La vivienda es la opción de la absoluta mayoría de las mujeres que se dedica a Confecciones, Tejidos y similares (84,1 por ciento). Esta decisión está respaldada por razones económicas que combinan, por una parte, los bajos recursos de estas microempresarias para instalarse en un local, dados sus bajos niveles de venta y ganancia mensual, y, por otra, la conveniencia de mantenerse en el domicilio, atendiendo a una clientela precaria pero estable. La relación con los intermediarios que entregan trabajo a domicilio no es problema, porque ellos van personalmente a la casa de las microempresarias a dejar y retirar el trabajo.

Los otros grupos de mujeres que utilizan en alta proporción la vivienda son los de Otras Manufacturas y Construcción, y Comercio Establecido de Alimentos. El primero está compuesto por un gran porcentaje de mujeres que elaboran alimentos que requieren de procesos simples y pueden preparar en su propia cocina. Después de algún tiempo de funcionamiento, la mayoría de ellas adecua la infraestructura a fin de obtener los necesarios permisos y patentes de sanidad. En este grupo también se encuentran las mujeres que realizan artesanías diversas, aprendidas usualmente en cursos de capacitación de manualidades. El segundo grupo está integrado por mujeres que han instalado un local comercial en su casa, adaptando una pieza que da a la calle para esto. Lo manejan habitualmente como un negocio familiar y cuentan con la ayuda de familiares (hijos/as) para atenderlo. Muchas microempresarias combinan la venta de abarrotes junto a otros alimentos elaborados por ellas mismas.

En el otro extremo, las mujeres que trabajan en actividades comerciales fuera del rubro de alimentos (tales como puestos varios, paqueterías y bazar, kioscos de diarios y revistas) utilizan la vivienda para trabajar en una proporción relativamente baja de casos (26,1 por ciento).

Entre los hombres, en cambio, el uso de la vivienda para fines laborales varía mucho menos según la rama de actividad. Las frecuencias mayores se producen entre quienes se dedican a Otras

Manufacturas y Construcción (34,1 por ciento) y a Servicios de Reparación (26 por ciento).

Por último, el tipo de relaciones laborales de la microempresa también incide en la opción respecto del lugar de trabajo. La vivienda es el principal para las mujeres TCP (54,8 por ciento), así como para una proporción no despreciable de mujeres que trabaja con la ayuda de familiares no remunerados (45,8 por ciento). Las microempresarias que contratan asalariados, en cambio, utilizan con mucho mayor frecuencia un local especial (66,7 por ciento), así como las que trabajan con socios o familiares remunerados (48,1 por ciento). Esta heterogeneidad en la situación de las mujeres no se reproduce en los hombres: los microempresarios se distribuyen de manera más homogénea en los distintos lugares de trabajo, aun cuando es algo mayor la proporción de lo que contratan asalariados y se desempeñan en locales especialmente habilitados para ello.

9. El crédito: un recurso escaso para el sector microempresarial

Hay consenso en la literatura acerca de la necesidad del SME de contar con apoyos especiales que le permitan enfrentar sus principales dificultades de gestión y productividad. Entre sus necesidades, la que ha concitado más atención en los últimos años es la de acceso a recursos financieros. Se argumenta que uno de los principales problemas para el desempeño competitivo de las microempresas es la falta de crédito. Sin embargo, entre sus demandas también se encuentra la capacitación, asistencia técnica y de gestión empresarial, información sobre mercados y productos, y acompañamiento de la gestión.

Aun cuando los microempresarios de ambos sexos comparten muchas limitaciones para el desarrollo de sus negocios, algunas son más pronunciadas en el caso de las mujeres. Principalmente, ello se debe a la socialización de género, a los estereotipos sexuales, a la segregación ocupacional y a las responsabilidades domésticas y familiares. De acuerdo con Kantor (2000), las mujeres presentan ma-

yores problemas de acceso a recursos financieros y tecnología moderna, que les permitirían aumentar la productividad; carecen en mayor medida de las habilidades y conocimientos específicos necesarios para aprovechar el potencial de crecimiento de sus negocios; enfrentan menos oportunidades para acceder a información respecto de mercados, proveedores y oportunidades de negocio, a raíz de lo cual tienen bajas utilidades y enfrentan muchas veces problemas de saturación de mercados.

El tipo de intervenciones apropiadas para resolver estos problemas no es un tema simple, y los recursos necesarios son cuantiosos. En la práctica, los programas de apoyo cubren a una minoría de microempresas y las mujeres participan de ellos en proporciones similares a los hombres.

Cuadro 16 ***Apoyos recibidos por los microempresarios/as en los últimos 12 meses, por sexo (porcentaje)***

Tipo de servicios de apoyo	Mujeres	Hombres	Total
Cursos de capacitación	5,9	5,4	5,6
Crédito	9,8	9,4	9,6
Asesoría técnica/gestión	1,1	0,8	0,9
Ninguno	84,4	85,8	85,2

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Según se observa en el Cuadro 16, la proporción de hombres y mujeres que han accedido a crédito, así como a otros apoyos, es similar; en consecuencia, las limitaciones para la masificación de estos recursos van más allá del género. La comparación de estas cifras con otro estudio referido al mismo tema muestra que, en la cartera de préstamos para la microempresa del Banco del Desarrollo (al 31 de diciembre de 1992), mujeres y hombres participaban en similares proporciones (Almeyda 1995). Una situación parecida se observa al comparar el peso de las mujeres entre los receptores de créditos que han contado con el apoyo del Programa de Asistencia Crediticia del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (Fosis), a través del cual entrega un subsidio a los costos de ad-

ministración de las instituciones financieras y de los organismos intermediarios. El Programa del Banco del Estado para microempresas, por su parte, presenta en su cartera actual una diferencia a favor de los hombres; no obstante, la participación de las mujeres es superior a su peso en el SME.

Una amplia mayoría de los microempresarios de ambos sexos –alrededor de un 85 por ciento de los hombres y las mujeres– no había recibido ningún tipo de apoyo en los 12 meses anteriores a la aplicación de la encuesta. Entre aquellos que sí habían contado con alguno, el crédito ocupa el primer lugar, aunque la proporción de prestatarios en relación con el total de microempresarios es baja.

El acceso al crédito por parte de las empresas está directamente relacionado a su tamaño, y existen diferencias importantes entre ellas. Casi la mitad de las empresas pequeñas y una cifra superior de empresas medianas tiene algún préstamo para el negocio, que está pagando (Álvarez, Crespi y Fuentes 1999). Pero sólo aproximadamente un 10 por ciento de los microempresarios/as lo había recibido, la mayoría de instituciones financieras formales, y unos pocos de ONG de desarrollo, parientes y amigos (Cuadro 16). Un 45,2 por ciento del total de personas obtuvo sus créditos de bancos que tienen programas especiales para microempresarios, situación que es más frecuente entre las mujeres que entre los hombres. Dado que los datos del Cuadro 16 tienen un período de referencia relativamente estrecho, es relevante mencionar los resultados de otro estudio (Wormald y Rozas 1996), que muestra que una amplia mayoría de los microempresarios nunca solicitó crédito (73,0 por ciento). Las razones entregadas se referían al miedo al endeudamiento, a la creencia de que en caso de solicitarlo no lo obtendrían y también a que lo consideraban innecesario.

El hecho de que la mayoría de los microempresarios/as no haya accedido al crédito, porque nunca lo solicitó, da cuenta de una situación de autoexclusión, que tiene consecuencias importantes en el desarrollo de su negocio. Atendiendo a las razones asociadas a la misma, esta situación respalda, por una parte, la posición de quienes argumentan que la masificación del crédito no es por sí misma la

solución a los problemas del sector microempresarial; y, por otra, la de quienes sostienen que el acceso a un crédito, particularmente si no es parte de un paquete más amplio de intervenciones, puede complicar aún más la situación económica de los microempresarios/as. Por último, de los resultados del estudio citado, es también importante destacar que el grupo minoritario que solicitó crédito (27 por ciento) en la mayor parte de los casos lo obtuvo (19 por ciento); y que la principal causa de rechazo fue la carencia de garantías que avalaran la solicitud. Esta situación sustenta las propuestas respecto de la necesidad de crear metodologías innovadoras orientadas a reemplazar los requerimientos de la banca formal

Según la encuesta a ME, y tal como indica el Cuadro 16, poco más de un 5 por ciento de los microempresarios había recibido capacitación, generalmente a través de cursos cortos de especialización o actualización de conocimientos en el oficio que desempeña, así como de contabilidad, administración y otras materias vinculadas a la gestión. La computación, como instrumento de apoyo a la gestión y de información y comunicación, ha empezado también a interesar a los microempresarios/as.

En general, los microempresarios/as acceden a la capacitación a través de programas gubernamentales o municipales de apoyo, pero también acuden a la amplia oferta privada disponible. No obstante, la falta de cobertura del mecanismo de exención tributaria para financiar la capacitación del SME parece incidir de manera significativa en el limitado acceso a la capacitación por parte de los microempresarios/as; como resultado, lo que indirectamente se beneficia con fondos públicos es el desarrollo de empresas de mayor tamaño. Así, por ejemplo, la proporción de asalariados protegidos estables pertenecientes al mismo estrato educativo (no profesionales) que se ha capacitado, es cuatro veces superior a la de los microempresarios (Rodgers y Reinecke 1998).

La proporción de microempresarios que han recibido asesoría técnica y en gestión es mínima y, dadas las diferencias con el acceso a crédito y capacitación, las cifras sugieren, además, que estos apoyos no estaban vinculados entre sí. Aun cuando existen diversos

instrumentos públicos de fomento productivo[25] disponibles genéricamente para las empresas micro, pequeñas y medianas, las primeras hacen un uso mínimo de ellos; además, se concentran en sólo algunos de ellos (fundamentalmente los programas del Fosis), mientras la tasa de participación se incrementa y diversifica entre los diversos instrumentos de fomento con el tamaño de las empresas (Álvarez, Crespi y Fuentes 1999).

Las diferencias en el acceso al crédito sobre la base del género es un importante tema en la literatura sobre género y microempresa. Entre las razones que explicarían la menor tasa de préstamos disponibles para las mujeres están el que sus solicitudes son por montos muy pequeños, los cuales no son rentables para las instituciones financieras; no tienen garantías para respaldar sus créditos, y en general son reacias a hipotecar su casa para garantizar un préstamo; y los ejecutivos de crédito tienden a tener prejuicios negativos acerca de sus capacidades empresariales (Mayoux 1995; ILO 1995).

La realidad observada en Chile es diferente, ya que hay una escasa diferencia por sexo en la disponibilidad de recursos financieros. Estudios de casos realizados en Australia y Canadá muestran un comportamiento similar al de Chile. En ellos, las diferencias de género no se basaban en el sexo del receptor del préstamo, sino en el monto percibido (Kantor 2000). La información disponible para Chile indica que las mujeres tienden a solicitar montos inferiores a los hombres, debido a su menor capacidad de endeudamiento, vinculada al hecho de que sus ingresos por concepto de ventas son inferiores. Esto es confirmado al comparar los montos promedio de los créditos otorgados a hombres y mujeres entre 1997 y 1999 con el beneficio de subsidio de Fosis, los que son levemente inferiores (Fosis 1999a y b). Los créditos otorgados por el Banco del Estado a través de su Programa para microempresas muestran una tendencia similar, ya que el monto promedio de las mujeres es alrededor de un 10 por ciento más bajo. Los microempresarios/as coinciden en señalar

[25] El sistema de fomento productivo está compuesto por los programas que operan el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) y el Fosis, y cuenta además con instrumentos como los Fondos de Asistencia Técnica (FAT), los Proyectos de Fomentos (Profo), Fondos Tecnológicos y Premio a la Exportación (Premex).

que la mayor dificultad está en superar las barreras para obtener el primer préstamo y establecer un historial crediticio. Deben tener antecedentes comerciales intachables, demostrar un período de funcionamiento del negocio, habitualmente presentar avales, y superar la prueba más subjetiva de los analistas de crédito, que evalúan el riesgo de cada nuevo cliente. Los créditos siguientes son de fácil obtención, ya que al banco le interesa mantener una relación con clientes que han demostrado solvencia y capacidad de pago. De este modo, una importante proporción de la cartera crediticia está focalizada en clientes antiguos.

El tema de las microfinanzas dirigidas a las mujeres –y su masificación– ha generado un debate acerca de su efecto "empoderador" y su impacto sobre las relaciones de género y la pobreza. Algunos autores objetan el argumento según el cual el incremento en el acceso de las mujeres a los servicios financieros conducirá por sí solo a su empoderamiento económico y aumentará su poder social y político, además de reducir la pobreza y mejorar el bienestar de sus familias. Mayoux (2000) plantea que si bien las microfinanzas tienen un gran potencial para el empoderamiento de las mujeres, éste debe ser un objetivo explícito para que así ocurra. Sobre esa base, sugiere abordajes integrales y participativos, que pongan atención al control que la mujer tiene sobre el uso del crédito y sus ingresos en general, así como al impacto del crédito en sus ingresos y carga de trabajo.

La información disponible muestra que, en todos los países, los grupos más pobres, aunque son los más necesitados, quedan excluidos del crédito por falta de recursos o acceso a redes. El perfil de los microempresarios/as que han recibido crédito en Chile refleja esa misma tendencia. Corresponde a aquellos que se encuentran en una situación menos precaria: tienen mayor nivel educacional y pertenecen a hogares con un nivel de ingresos más alto.

La cobertura de los créditos, por último, difiere según el sector productivo y sexo del microempresario. En el caso de las mujeres, se trata fundamentalmente de aquellas que se ubican en Otras Manufacturas y en Otros Comercios (no de alimentos), en actividades menos tradicionales. Los hombres que se desempeñan en Otros Co-

mercios y en Comercio No Establecido son, por su parte, los que en mayor proporción han recibido crédito.

Recuadro 2 Síntesis sobre la realidad de la microempresa en Chile

- El sector microempresarial concentra más del 80 por ciento de las empresas del país. Su peso en el empleo es relevante: absorbe al 38,9 por ciento de los ocupados, es decir, poco más de 2 millones de trabajadores. Su aporte económico es, sin embargo, menos significativo: un 4 por ciento de las ventas totales de las empresas.
- En el SME predominan los trabajadores por cuenta propia (a cargo de microempresas unipersonales), que son los más precarios. Las microempresas que contratan asalariados son las más desarrolladas, y en una situación intermedia se ubican las microempresas familiares.
- Hombres y mujeres tienden a desempeñarse en rubros diferentes en el SME. Las mujeres se concentran en un número menor de oficios, muchos de los cuales corresponden a extensiones del trabajo doméstico. Su presencia es más marcada en los rubros Comercio y Confección. Los hombres se distribuyen de manera más homogénea en diversas ramas de actividad y tienen una fuerte participación en Manufacturas y Construcción y en Servicios de Reparación.
- La mayor precariedad de las microempresas de mujeres se refleja en el menor tamaño de sus negocios y escala de sus operaciones, así como en su mayor dependencia de mano de obra familiar no remunerada.
- Los niveles de rentabilidad que alcanzan las microempresarias (tanto en términos de ganancia mensual como de ganancia por hora), así como sus ventas, son inferiores a las de los hombres. Las mayores brechas se registran en el sector de Manufacturas y Construcción, en el cual las mujeres tienen un mal desempeño, a pesar de que su nivel de educación no es bajo. Los peores resultados económicos de las mujeres se asocian a la interrelación de varios factores. Destaca su mayor concentración en rubros con dificultades de mercado, lo cual está asociado a la segmentación por género. Incluso aquellas que operan microempresas de mayor escala y tienen jornadas supe-

riores a los hombres, registran niveles de venta sistemáticamente inferiores a los de éstos.

- El deficiente rendimiento económico impide a la mayoría de los microempresarios/as reinvertir parte de sus utilidades y, en caso de hacerlo, los montos son bajos. Las mujeres registran inversiones aún menores. Esto incide en la baja capacidad de acumulación e innovación tecnológica del sector.
- Las microempresas operan con pocos activos y tienen muchas dificultades para aumentarlos. Las mujeres operan con activos de menor valor, especialmente las jefas de hogar, lo que demuestra su menor capacidad de acumulación.
- La gran mayoría de las microempresas no accede a redes que les permitan vincularse con empresas de mayor tamaño o sectores más dinámicos de la economía. Su ámbito de acción es restringido en términos territoriales y económicos, y sus ventas son mayoritariamente espontáneas, dentro de la comuna, a clientes particulares, especialmente en el caso de las mujeres.
- Casi la mitad de las microempresarias trabaja en la vivienda, y esta cifra aumenta a medida que disminuye el nivel de ingreso del hogar. Más que una elección para compatibilizar el trabajo remunerado con las tareas domésticas, la vivienda es el único espacio disponible para las microempresarias más pobres.
- A pesar de que el SME requiere de capacitación, asistencia técnica y crédito para mejorar su gestión y productividad, un porcentaje mínimo recibe este tipo de apoyos. Los microempresarios/as que han tenido acceso a estos recursos y apoyos son los que tienen mayor escolaridad y nivel de ingreso del hogar. Hombres y mujeres se han visto beneficiados con ellos en proporciones similares.

Capítulo II

Mitos acerca de la Microempresa en Chile

En esta sección se presenta una serie de percepciones sobre el funcionamiento y características del sector microempresarial que, a la luz de la información recogida, no corresponden a su situación actual en Chile.

Estas percepciones, que definimos como mitos, tienen diversos orígenes. Algunos surgen a partir del conocimiento divulgado respecto a la experiencia de otros países; otros responden a la realidad de diferentes momentos históricos; hay también los que obedecen a la creciente inadecuación de esquemas conceptuales convencionalmente utilizados para analizar el mercado de trabajo y el funcionamiento de la economía en Chile y América Latina, en el marco de la creciente globalización de la economía y de los cambios en la organización de la producción. Aspectos tales como la falta de protección social o la inestabilidad de los empleos han dejado de ser características propias de los autoempleados, informales o marginales; hoy en día, constituyen componentes centrales de la flexibilización laboral, producto del esfuerzo de las empresas por disminuir costos e incrementar su competitividad en la economía mundial.

Los mitos que se refieren específicamente a las mujeres microempresarias se asocian, además, a la escasa consideración de

la dimensión de género –a menudo los estudios del SME ni siquiera incorporan sistemáticamente la variable sexo– y a que el nivel y forma de participación de las mujeres en el mercado de trabajo está cambiando más drásticamente que en el caso de los hombres. Su condición de mano de obra "secundaria" ha sido fuertemente cuestionada, y ello no sólo porque su aporte económico a la sobrevivencia de muchos hogares es crucial; también se toma en cuenta que está aumentando significativamente su permanencia en el trabajo, y disminuyendo sus salidas de él en períodos de crianza (Todaro, Mauro y Yáñez 2000; Guzmán, Mauro y Araujo 1999; Arriagada 1997; OIT 1999).

1. "La mayoría de los microempresarios son pobres"

La alta incidencia de la pobreza es uno entre los múltiples factores que han justificado la preocupación política por el sector microempresarial. Esto probablemente se remonta a los primeros planteamientos respecto al sector informal. En ellos se lo caracterizó como "trabajadores pobres", producto de la baja productividad de sus ocupaciones y de la insuficiente capacidad de absorción de mano de obra de la economía formal. El SME, y en especial los trabajadores por cuenta propia, representaban uno de los componentes principales de tal sector (Tokman 1999; Portes 1999).

Las cifras respecto a la incidencia de la pobreza en el SME en Chile muestran una realidad distinta. Como se verá a continuación, este equívoco se asocia en parte importante a la insuficiente consideración de las diferencias socioeconómicas existentes al interior de este sector, entre las distintas posiciones ocupacionales que lo componen, al impacto positivo de la participación económica de las mujeres sobre la probabilidad de que los hogares se encuentren en situación de pobreza y a las mayores dificultades relativas de entrada al sector para la población en situación de pobreza.

Si bien éste es un punto que amerita mayor estudio, existen evidencias que indican que, a la inversa de lo que suele creerse, la situación de pobreza representa un escollo para el desarrollo de

actividades independientes. Y ello porque la viabilidad de estas iniciativas económicas, y especialmente la posibilidad de iniciar una, dependen de la disponibilidad de, al menos, algunos recursos; entre ellos, un capital de trabajo mínimo, acceso a redes y un perfil personal determinado (asociado a escolaridad, rasgos emprendedores, conocimientos técnicos e información). Todos ellos son, en general, de difícil acceso para los pobres, que, además, requieren de soluciones de corto plazo a sus problemas de sobrevivencia. De hecho, los trabajadores por cuenta propia representan alrededor del 17 por ciento de los ocupados pertenecientes a los dos quintiles de más bajos ingresos, bordeando el 23 por ciento en los quintiles de más altos ingresos (Mideplan 1999b). Menores son, en cambio, las barreras que enfrentan los pobres para insertarse en el mercado laboral como asalariados, especialmente en el SME. Para las mujeres pobres, otra alternativa laboral importante es como trabajadoras del servicio doméstico, y para los hombres, en la construcción.

Las entrevistas en profundidad realizadas a microempresarios (la mayoría de ellos hombres y mujeres que trabajan individualmente o con ayuda de familiares) muestran que llegar a iniciar su negocio independiente les significó años de acumular experiencia y recursos económicos, en general como "apatronados", lo que es coincidente con otros estudios de trayectorias laborales (Guzmán, Mauro y Araujo 1997; Wormald y Rozas 1996). No es casual, por tanto, que este sector sea de más edad que el resto de los ocupados del país.

El debate actual sobre la pertinencia de focalizar o incluir a los más pobres como beneficiarios de las políticas y programas de apoyo al SME, y de destinar recursos a la creación de microempresas *vis à vis* el apoyo a negocios establecidos, es también un reflejo de las mayores dificultades que enfrentan los pobres para desarrollar una actividad independiente. En el marco de la creciente preocupación por la rentabilidad y sostenibilidad de los negocios y de los propios programas de apoyo, particularmente los de microfinanzas, se ha cuestionado la "viabilidad" de las iniciativas económicas de los pobres. La experiencia acumulada en esta materia no es conclu-

yente, puesto que existen experiencias exitosas, y también fracasos.[26] Los resultados de los estudios sugieren, sin embargo, que probablemente no hay receta única y que se requiere desarrollar una mayor capacidad para adecuar instrumentos y programas a realidades locales y regionales.

Más allá de todo lo anterior, el apoyo al trabajo independiente en los sectores de menores ingresos involucra una decisión política que amerita ser seriamente evaluada en relación con los objetivos de disminuir la incidencia de la pobreza en el país, aumentar la empleabilidad de la población en esta situación y contribuir a la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. Ello es válido especialmente cuando se trata de aquellos que también tienen desventajas para competir por un puesto de trabajo asalariado, como es el caso de las mujeres pobres.

En 1998, sólo 22,8 por ciento de las mujeres pertenecientes al primer quintil (20 por ciento más pobre de los hogares) participaba en el mercado laboral; entre tanto, para los hombres del mismo quintil esa cifra alcanzaba a 69,5 por ciento, y a 52,5 por ciento entre las mujeres del quintil de ingresos más alto. Las tasas de desocupación de estos mismos grupos eran, respectivamente, de 36,2 por ciento, 24,4 y 3,5 por ciento. Más aún, la evidencia disponible indica que esta disparidad ha tendido a aumentar en los últimos años. La serie de encuestas Casen, que se inició en 1987, muestra que en ese año la tasa de participación de las mujeres más pobres (primer quintil de ingresos) era 25,2 puntos inferior a la tasa correspondiente a las mujeres de más altos ingresos (quinto quintil), diferencia que se incrementó a 29,7 puntos en 1998 (Mideplan 1999b). Cabe agregar que Chile está entre los países de América Latina con menores tasas de participación económica de las mujeres y con mayor disparidad en cuanto a los niveles de participación femenina según nivel socioeconómico, la que, además, ha tendido a disminuir en otros países, como en los del Mercosur (OIT 1999; Valenzuela y Reinecke 2000; Ruiz Tagle 2000). Así, para encarar con realismo el problema

---

[26] Sobre esta temática se puede consultar, entre otros, a Raczynski 1989; Nichols 1998; Vega González 1998; Mayoux 1995; Khandker 1998, Chen, 1996.

de la desigualdad en general, y de género en particular, las líneas de políticas orientadas a favorecer el acceso y permanencia de las mujeres pobres en el trabajo –dependiente e independiente– son componentes ineludibles (Cepal 2000).

La incidencia de la pobreza entre los microempresarios es inferior a la que se registra para el total de ocupados/as en Chile. Si el 12,0 por ciento de pobreza existente entre los ocupados del país se compara con los porcentajes que se registran en el SME (Cuadro 17), es claro que sólo los asalariados de este sector están particularmente afectados por este problema, con un quinto del total en situación de pobreza. Los trabajadores/as por cuenta propia en situación de pobreza representan una fracción muy semejante a la del conjunto de ocupados; por su parte, entre los empleadores del SME casi no hay pobres, tal como ocurre con el total de empleadores del país (1,5 por ciento y 1,2 por ciento de pobres, respectivamente). La situación de las mujeres ocupadas en el servicio doméstico contrasta claramente con lo anterior, reiterando que éste sí es un sector de concentración de mujeres de escasos recursos.[27]

Los niveles de pobreza que afectan a TCP y empleadores del SME son también inferiores a los que se registran para el conjunto de asalariados sin educación superior completa del país (Cuadro 12, Anexo Estadístico). Vale decir, dadas las actuales exigencias del mercado de trabajo, el SME parece ser una mejor opción ocupacional para las personas económicamente activas que tienen un nivel de escolaridad poco competitivo.

La mayor precariedad de las iniciativas económicas de los TCP respecto a los empleadores del SME analizada previamente implica que entre los primeros existe no sólo una mayor proporción de pobres, sino también una fracción considerablemente alta en situación de vulnerabilidad social y económica: un cuarto de los/as TCP pertenece a hogares cuyos ingresos per cápita sólo bordean la línea de pobreza (2 a 4 canastas básicas), cifra que entre los empleadores es un tercio de la

---

[27] El 53,0 por ciento de las mujeres ocupadas en el servicio doméstico (puertas afuera) pertenece al 40 por ciento más pobre de los hogares, proporción que para el total de ocupadas es sólo de un 25,4 por ciento (Mideplan 1999).

Cuadro 17 ***Nivel de ingresos per cápita del hogar de los ocupados en el sector microempresarial según sexo y posición ocupacional (en canastas básicas)***

N° de canastas básicas	Asalariados			TCP			Empleadores		
	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total
Menos de 2 canastas	10,3	24,4	20,0	8,6	12,7	11,6	0,3	2,1	1,5
De 2 a 4	30,2	36,8	34,7	23,7	25,8	25,2	9,7	8,5	8,8
Más de 4	59,5	38,8	45,3	67,7	61,5	63,2	90,0	89,4	89,7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Tabulaciones especiales. Mideplan, Depto. de Información Social, Encuesta Casen 1998.

anterior. En los hogares de los asalariados esta situación abarca a más de un tercio, con lo cual se puede estimar que ni siquiera la mitad del total tiene una situación económica aceptable (45,3 por ciento pertenece a hogares cuyo ingreso per cápita es mayor a cuatro canastas básicas). Según estimaciones de la Cepal (1997), el "umbral de ingreso mínimo respecto al bienestar" se situaría en 2,5 veces la línea de pobreza, vale decir, cercano a cuatro canastas básicas.

El trabajo femenino en el SME tiene un impacto positivo muy significativo sobre la incidencia de la pobreza. Incluso en los hogares de las asalariadas de este sector, que son los más afectados por la pobreza, su incidencia (10,3 por ciento) es ligeramente inferior a la que se registra para el total de ocupados del país (12 por ciento); también es inferior al correspondiente al total de hombres ocupados (13,8 por ciento), y notablemente más bajo del que registran los hombres asalariados del SME (24,4 por ciento). Se confirma así la relevancia de que las mujeres se incorporen y, especialmente, permanezcan en el mercado laboral para lograr disminuir los niveles de pobreza en el país. La condición de económicamente activas en uno o más momentos de la vida de las mujeres pobres es un hecho generalizado; en cambio, existen severas barreras económicas, sociales y culturales para que ellas logren mantener tal condición (Desuc 1998).

Aunque las cifras del Cuadro 17 muestran que la participación económica de las mujeres es fundamental para disminuir el nivel de

pobreza de los hogares, su aporte incide sólo marginalmente en la probabilidad de que sus hogares superen la condición de vulnerabilidad económica. En las tres categorías ocupacionales que componen el sector microempresarial existen escasas diferencias entre las proporciones de hogares de los hombres y las mujeres que tienen ingresos per cápita entre dos y cuatro canastas básicas. La desigualdad de ingreso entre hombres y mujeres del SME que se constató en el capítulo anterior, es uno de los factores que más directamente incide sobre esta situación, que de hecho afecta al conjunto de la fuerza de trabajo del país.[28]

Dada la desigualdad de ingresos entre hombres y mujeres, los menores niveles de pobreza que se observan en los hogares de las ocupadas en el SME se deben a que en los mismos existe un mayor número de perceptores de ingreso. Esta situación es particularmente notoria entre las mujeres asalariadas: en apenas un 10,9 por ciento de estos hogares hay sólo un perceptor de ingresos autónomos –que se derivan principalmente del trabajo–, frente a más de un tercio de los hogares de los hombres asalariados (Cuadro 13, Anexo Estadístico). Son precisamente los hogares de estas mujeres los que registran la mayor diferencia en niveles de pobreza con respecto a los hombres (Cuadro 17). Es decir, el hecho de que, en la mayor parte de los casos, el trabajo de las mujeres represente la existencia de un segundo o tercer ingreso, que, además, se destina fundamentalmente a satisfacer necesidades del grupo familiar, es un determinante importante de la menor incidencia de la pobreza.

El peso del número de perceptores de ingreso implica, a su vez, que los hogares con jefatura femenina enfrenten mayores dificultades para solventar las necesidades básicas del hogar, puesto que generalmente se caracterizan por la ausencia del cónyuge y, en consecuencia, por un hombre perceptor de ingreso menos.[29] Las mujeres asalariadas y TCP del SME que son jefas de hogar registran niveles de pobre-

---

[28] Según la Encuesta Casen 1998, las mujeres en Chile perciben, en promedio, un 70,1 por ciento del ingreso de los hombres (Mideplan 1999), proporción ligeramente inferior a la que se registra en promedio a nivel mundial (OIT 1998).

[29] Sólo un 12,3 por ciento de las jefas de hogar es casada o convive, condición que en cambio registra un 90,9 por ciento de los jefes (Mideplan 1999a).

za más altos en comparación con las cónyuges que ocupan las mismas posiciones ocupacionales (Cuadro 14, Anexo Estadístico).

Cabe destacar, sin embargo, que la evidencia disponible respecto a la relación entre posición de las mujeres en el hogar y su viabilidad como microempresarias no es concluyente. Entre las microempresarias, la condición de jefa de hogar es más frecuente que entre las asalariadas del SME (Cuadro 14, Anexo Estadístico). Por otra parte, y según datos analizados en el capítulo anterior, aunque las jefas de hogar tienen mayores dificultades para acumular, su comportamiento como microempresaria no difiere del que presenta el resto de las mujeres. Por último, el estudio del Departamento de Sociología de la Universidad Católica antes citado (Desuc 1998) concluye que "en el caso de las mujeres, un rasgo asociado al éxito parece ser también el ocupar la posición de jefa de hogar y/o ser mujer separada". Incluso, sugiere que éste debe ser uno de los criterios para focalizar los programas de apoyo al trabajo independiente y la microempresa dirigidos a los sectores más empobrecidos.[30]

Frente a la necesidad de responder económicamente por la sobrevivencia familiar, y dadas ciertas condiciones mínimas para llevar adelante un proyecto microempresarial, posiblemente las jefas de hogar desarrollan con mayor fuerza que el resto de las mujeres rasgos como la perseverancia e iniciativa, reconocidos como centrales para el éxito de esas empresas. Es probable, además, que la ausencia de pareja en el hogar se traduzca en mayor independencia y autonomía para tomar decisiones y para organizar su tiempo y dinero, todo lo cual debería facilitar el desempeño como microempresaria. Estos factores podrían representar la cara positiva de una moneda que, sin duda, tiene otra negativa, especialmente por los costos que suelen pagar estas mujeres en el ámbito de su vida personal.

---

30 Las restantes características que este estudio identifica como determinantes de mayores probabilidades de éxito son: edad adulta, experiencia laboral previa, conocimiento de un oficio, identidad laboral sólida y nivel de escolaridad por sobre la básica (Desuc 1998, pág. 100).

2. "El sector microempresarial es un 'refugio' frente a la incapacidad de absorción de mano de obra del sector 'moderno' de la economía, especialmente en el caso de las mujeres"

En los estudios sobre el mercado laboral latinoamericano con frecuencia se ha asimilado la posición de los microempresarios/as, particularmente de las mujeres que trabajan por cuenta propia, a una inserción transitoria en el mercado laboral, caracterizada por jornadas parciales o muy variables, cuyo surgimiento y evolución se asociaría a los ciclos de la economía "moderna" o formal. Desde esta perspectiva, se trataría de una categoría "residual", de fácil entrada, dados los bajos requerimientos de capital y tecnología, compuesta por personas dispuestas a ingresar al sector formal tan pronto existan las oportunidades. En términos de evolución del sector en América Latina y en un contexto de incapacidad estructural de generar empleos suficientes, se esperaba una tendencia al aumento en el número de informales, junto a una disminución o estancamiento de sus ingresos (Tokman 1999; Infante y Vega-Centeno 1999).

Sin embargo, si el SME fuera efectivamente un "colchón", cabría esperar que en períodos de crecimiento económico sostenido tendiera a contraerse, y una tendencia inversa cuando las tasas de crecimiento económico son bajas. Pero ni los datos agregados respecto a la evolución del SME chileno en los años noventa, ni la evidencia sobre el tipo de integración en el mercado laboral de los microempresarios/as y el sentido que muchos de ellos otorgan a su desempeño en el sector, sustentan tales postulados.

Datos de la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) indican que, entre 1994 y 1997, años de crecimiento económico alto y sostenido (de alrededor del 6 por ciento), las microempresas mantuvieron prácticamente invariable su peso relativo en el total de empresas del país; además, siguieron siendo el sector que concentra la proporción más significativa de unidades económicas, a gran distancia del resto de los estratos (82,5 por ciento y 82,2 por ciento, respectivamente) (Alburquerque 1999; Román 2000). Durante estos años, y de acuerdo a la misma fuente, las empresas pequeñas perma-

necieron prácticamente estables (cerca de un 15 por ciento del total), mientras las medianas y grandes experimentaron aumentos relativos, pero de orden marginal (Cuadro 15, Anexo Estadístico). Entre otras consecuencias, esto implica que "una política de apoyo a la innovación productiva y empresarial que se ocupe únicamente de las Pymes (pequeñas y medianas empresas), estaría dejando fuera una parte excesivamente importante de la base empresarial existente en Chile" (Alburquerque 1999, pág. 11).

Según la Encuesta Casen, en materia de empleo el SME experimentó un crecimiento global de la ocupación a un ritmo prácticamente constante durante los años noventa, a pesar de los efectos de la crisis asiática, que se comenzaron a apreciar a partir del año 1998 (Cuadro 18). Asimismo, el peso relativo de este sector en el total de ocupados del país registró escasas variaciones: un 43,0 por ciento en 1990, para estabilizarse en un 39,0 por ciento posteriormente. En este punto, sólo los empleadores del sector tuvieron un comportamiento distinto, con un incremento moderado pero sostenido (1,3 por ciento del total de ocupados en 1990; 1,7 por ciento en 1994 y 1,9 por ciento en 1998).

Cuadro 18 ***Tasa promedio de crecimiento de la ocupación total y en el sector microempresarial según sexo y categoría ocupacional Chile, 1990-1998 (en porcentajes)***

Categoría Ocupacional	1990-1994			1994-1998		
	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total
Total de ocupados	4,2	3,1	3,5	3,1	0,3	1,3
Ocupados en microempresas	2,7	0,6	1,2	3,2	0,1	1,1
Trabajadores por cuenta propia	2,5	0,6	1,2	2,9	0,1	0,9
Trabajadores familiares no remunerados	0,1	-13,9	-5,9	1,6	7,0	3,6
Empleadores	16,5	8,6	10,5	6,0	3,6	4,3
Asalariados	2,5	0,5	1,1	3,5	-0,5	0,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las Encuestas Casen 1990, 1994 y 1998.

En estos datos, por tanto, no hay indicios de que dicha crisis hubiese generado un mayor crecimiento de los ocupados en el SME.

Incluso el autoempleo más precario, representado por los/as TCP, disminuyó su ritmo de crecimiento en la segunda mitad de la década, en comparación con el período 1990-1994 (de 1,2 a 0,9 por ciento). La disminución del crecimiento económico implicó, en cambio, considerables aumentos en la tasa de desempleo abierto, que fue 6,8 por ciento en 1994 y 10,0 por ciento en 1998 (Mideplan 1999b).

En el mismo sentido apuntan los datos de la Encuesta de Empleo del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) (trimestre octubre-diciembre), que registra una disminución de los/as TCP entre 1998 y 1999 incluso mayor a la experimentada por el total de ocupados (-1,5 y -0,5 por ciento, respectivamente), lo cual indica que el SME se vio más afectado que el resto por la disminución del ritmo de crecimiento económico.

Otros estudios han analizado la evolución del sector informal con una perspectiva temporal más amplia, llegando a resultados consistentes con los anteriores. Por ejemplo, Mizala y Romaguera (1996) estudiaron el comportamiento del sector informal en Chile entre los años 1977 y 1992, incluyendo en este sector a los trabajadores por cuenta propia no profesionales y a los trabajadores familiares no remunerados. Las autoras muestran que, así definido, el peso relativo del sector informal no experimentó cambios significativos en el país durante los años señalados, estabilidad que se comprueba para el Gran Santiago en un lapso aún más amplio (1957-1994). Dado lo anterior, concluyen que "el sector informal es un fenómeno estructural en la economía chilena y que no parece haber cumplido un rol significativo como *buffer* frente a las caídas del empleo total" (pág. 31). Los ajustes del mercado laboral en períodos de recesión se producen, en cambio, a través de aumentos de las tasas de desocupación.

Con una definición más amplia del sector informal, que no sólo incluye a cuentapropistas y trabajadores sin remuneración, sino también a asalariados y empleadores, Monza (1998) observa una tendencia similar para el Área Metropolitana de Argentina durante los años noventa. Este análisis muestra que entre 1974 y 1991 (año en que se inició la consolidación de las reformas económicas), el sector informal cumplió "una función morigeradora del deterioro (abierto) del mercado de trabajo", aumentando de 22,5 a 27,5 por ciento (pág.

104). Entre 1991 y 1998, años de fuerte deterioro del empleo, el sector informal urbano "se habría comportado en forma anómala, esto es, su evolución habría contribuido al deterioro aludido, en lugar de ejercer un efecto de compensación significativo" (pág. 106).

Tokman (1999), en cambio, a partir de un análisis del aporte relativo de los diversos estratos a los nuevos empleos en América Latina, plantea conclusiones radicalmente distintas. Encuentra que, entre 1950 y 1980, el principal aporte provino del "sector moderno", mientras que a partir de la crisis de los años ochenta, los TCP, y especialmente las microempresas, se transformaron en los principales generadores de nuevos empleos. Esta discrepancia con los resultados anteriores podría tener diversas causas. Entre ellas, se puede destacar el tipo de indicador utilizado, que excluye la dinámica propia del SME y el peso del mismo en el total de ocupados, dimensiones que son necesarias para evaluar su evolución.[31] Igualmente, el análisis indiferenciado por países seguramente no es apto para reflejar adecuadamente las experiencias nacionales;[32] en particular, el "sector informal" en Chile –y también en Uruguay y Argentina– ha presentado un comportamiento histórico distinto al resto de los países latinoamericanos (Tokman y García 1981).

Profundizar en los determinantes de los cambios experimentados por el "sector informal" en Chile es un tema vasto y complejo, que rebasa los objetivos del presente estudio. Evidencias como las señaladas en párrafos anteriores llevan a cuestionar la utilidad mis-

---

31 Entre 1990 y 1994, los TCP del SME hicieron un aporte relativo de 6,5 por ciento al crecimiento de la ocupación total en Chile, porcentaje que para los empleadores alcanzó a 4,5 por ciento y para los asalariados un 5,4 por ciento. Las limitaciones de tal indicador para el análisis de la evolución del SME se pueden ilustrar considerando los datos siguientes: entre 1994 y 1998, esta contribución relativa se incrementó en las tres categorías (13,3, 6,1 y 9,5 por ciento, respectivamente), a pesar de que el aporte absoluto disminuyó también en los tres casos (lo que implicó una baja en la contribución total del SME al crecimiento del empleo, de 109 mil a 76 mil personas). Como se dijo antes, las tasas de crecimiento disminuyeron en la segunda mitad de la década para las tres categorías (Cuadro 18), el peso relativo del SME en el empleo total experimentó cambios marginales entre 1990 y 1994, y se mantuvo constante durante el cuatrienio siguiente.

32 Cabe notar que el autor cita como fuente a la OIT, pero no especifica los países incluidos en el análisis ni las definiciones utilizadas.

ma del concepto, y plantean la necesidad de redefinir marcos analíticos en función de las nuevas modalidades de organización y funcionamiento de la economía. Sin embargo, basándose en las entrevistas en profundidad realizadas a microempresarios, es posible afirmar que hay al menos dos factores que contribuyen a explicar su incapacidad para responder como "colchón" o refugio en situaciones de recesión. Por una parte, los estratos sociales que consumen los bienes y servicios que se producen en el SME son precisamente los más afectados por los incrementos de la desocupación que se producen en tales situaciones; los obreros de la construcción suelen ser identificados por los propios microempresarios como el prototipo del cliente que se ve más directamente afectado. De este modo, el sector experimenta bajas sustantivas de sus niveles de venta en períodos de crisis, lo que lo inhabilita para recibir importantes contingentes de desocupados, expulsados del "sector formal". Por otra, las trayectorias laborales analizadas muestran que, aun cuando existe una diversidad de factores que gatillan la incorporación de hombres y mujeres al SME, en general todos ellos, incluyendo a los que trabajan por cuenta propia, desarrollan una fuerte identidad como microempresarios. Esto hace que, aun en períodos de crisis económica, busquen estrategias para mantenerse como tales, y que incluso ante situaciones de quiebra articulen mecanismos para reingresar al sector. Su decisión de permanecer en el sector no depende, por lo tanto, de los ciclos de la economía, ya que sus expectativas e identidad laboral los ligan al SME.

Dentro del marco global de estabilidad de la ocupación en el SME durante los años noventa en Chile, existen algunas tendencias particulares por género y por categoría ocupacional que vale la pena mencionar.

En primer lugar, tal estabilidad resulta de comportamientos distintos de los hombres y mujeres que se ocupan en el sector. Entre los hombres parece particularmente difícil concebir al SME como un "refugio" frente a las crisis de la economía formal. Como se detalla en el Cuadro 18, casi todas las categorías disminuyen la tasa de crecimiento entre los dos períodos considerados, siendo nulo o negativo en las más numerosas (TCP y asalariados), y situándose incluso

por debajo del escaso aumento que experimenta el total de ocupados de sexo masculino en el país durante el cuatrienio 1994-1998. Las mujeres del SME, en cambio, experimentan en este último período un incremento de su tasa de crecimiento respecto al cuatrienio anterior (3,2 y 2,7 por ciento, respectivamente), aunque sin mayor diferencia respecto al ritmo de incremento de la ocupación femenina global (3,1 por ciento). Es de notar, además, que este aumento de la tasa de crecimiento fue más significativo en relación con el empleo asalariado que al autoempleo.

En segundo lugar, los trabajadores/as familiares no remunerados/as tienen un comportamiento que sigue los patrones esperados desde la hipótesis del "refugio", con una alta sensibilidad frente a los cambios en los ritmos de crecimiento económico. En el período 1990-1994 decrecen significativamente, mientras en el cuatrienio siguiente tienen el comportamiento contrario. Este aumento de la mano de obra familiar en momentos de crisis puede reflejar la ocupación de cesantes provenientes de otros sectores de la economía y/o una forma de abaratar costos, al ocuparse familiares como reemplazo de asalariados/as. Estos cambios se sustentan principalmente en salidas y entradas de hombres, puesto que las mujeres que trabajan como familiares sin remuneración mantienen un crecimiento positivo y de bajo perfil a lo largo de todo período. En cualquier caso, tales flujos no tienen incidencia en la evolución del SME, dada la escasa importancia relativa de esta categoría ocupacional (menos del 5,0 por ciento en el período considerado).[33]

Por último, a lo largo de todo el período los empleadores/as mantuvieron tasas de crecimiento muy altas en comparación con el resto de los ocupados del SME y en otros sectores de la economía;

---

[33] Es probable que exista una subestimación de la proporción de familiares no remunerados/as; el tipo de relación personal con quienes los ocupan lleva a que esta posición laboral a menudo no se considere como tal. No existe información para estimar cuantitativamente este sesgo, pero conviene agregar que estos trabajadores/as se concentran en las microempresas que tienen entre 2 y 5 ocupados (entre 70 y 80 por ciento del total). Como estas microempresas representan una fracción minoritaria del total (7,5 por ciento), puede presumirse que el sesgo mencionado no es lo suficientemente importante para cambiar las tendencias globales de la ocupación en el SME.

vale decir, el mayor dinamismo dentro de dicho sector correspondió al grupo habitualmente considerado como menos "informal". Sin embargo, los cambios que se registran muestran también un impacto negativo importante de la crisis económica sobre la velocidad de creación de este tipo de microempresas. De hecho, entre 1994 y 1998, los empleadores del SME crecieron a un ritmo significativamente inferior al total de empleadores del país, diferencia que no aparece en el cuatrienio anterior. Vale decir, los primeros sufrieron los efectos de tal crisis con mayor rigor.[34] Este impacto negativo fue especialmente importante para las empleadoras del sector, que experimentaron una caída de su tasa de 16,5 por ciento a 6,0 por ciento (disminución que fue de 8,6 a 3,6 por ciento entre hombres). A pesar de esta caída, la tasa de creación de empresas por parte de las mujeres fue alta. La importancia relativa de las mujeres entre los empleadores del SME en 1998 es superior a la que registran en el total de empleadores del país (28,5 y 25,9 por ciento, respectivamente), lo que expresa sus dificultades para desarrollar proyectos empresariales de mayor escala.

La relativa estabilidad que muestran los datos agregados sobre ocupación en el SME es consistente con las cifras relativas a la antigüedad en la actividad de los microempresarios/as; con los esfuerzos que los mismos realizan para mantenerse y mejorar su posición como tales; y también con el hecho de que la edad es un factor estrechamente asociado a las diferencias de permanencia de su negocio. La edad promedio de los hombres y de las mujeres aumenta sistemáticamente a medida que se incrementa la antigüedad de su actividad, con cerca de 20 años de diferencia promedio entre quienes tienen las microempresas de más reciente constitución y las más antiguas: 38,1 y 57,1 años, respectivamente (Anexo Estadístico, Cuadro 17).

El Cuadro 19 registra una antigüedad media superior a los 10 años e indica que la mayoría de los microempresarios ha permaneci-

---

[34] Entre 1990 y 1994, la tasa nacional de crecimiento de los empleadores fue de 9,3 por ciento, cifra que disminuyó a 7,0 por ciento en el cuatrienio siguiente (Mideplan 1999b); como se indica en el Cuadro 18, las tasas correspondientes a los empleadores del SME son 10,5 y 4,3 por ciento, respectivamente.

do por más de cinco años en su actividad (55,0 por ciento de las mujeres y 62,4 por ciento de los hombres). Estas cifras son significativas, puesto que la mortalidad de las empresas es mayor en los primeros años de vida, especialmente en las micro y pequeñas empresas (Nichols 1998; Román 2000). Cabe mencionar, sin embargo, que las trayectorias laborales de los microempresarios, captadas a través de las entrevistas en profundidad, sugieren que su permanencia como tales no impide –más bien se ve favorecida– por cambios en algunas características de sus negocios. La diversificación de su oferta de bienes y servicios, dentro de una misma rama de actividad o combinando rubros de distintas ramas, es una de sus estrategias recurrentes.

Cuadro 19 Antigüedad de la actividad microempresarial según sexo (en porcentajes)

Antigüedad	Mujeres	Hombres	Total
Menos de un año	13,4	7,1	9,7
1 a 4,9 años	31,8	30,5	31,1
5 a 10,9 años	26,3	25,0	25,5
11 a 20,9 años	18,2	23,0	21,0
21 y más años	10,3	14,4	12,7
Total	100	100	100
Media (en años)	9,1	11,2	10,3

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Como también muestran las cifras del Cuadro 19, la antigüedad de las mujeres es algo menor: 2,1 años, en promedio; específicamente, es en las categorías extremas de la distribución por años de antigüedad donde están las principales diferencias con respecto a los hombres. Esta situación obedece en parte a que las mujeres se concentran más en el tramo de 35 a 54 años de edad (59,8 por ciento comparado con un 55,3 por ciento de los hombres), en detrimento de quienes tienen 55 y más años (18,7 y 23 por ciento, respectivamente). Adicionalmente, la más rápida incorporación de las mujeres al SME incide en que las microempresas con menor antigüedad tengan mayor peso relativo entre ellas.

Tanto para los hombres como para las mujeres, las diferencias de antigüedad se asocian a los patrones de segmentación del mercado laboral: la antigüedad tiende a ser mayor en los oficios culturalmente definidos como propios de cada género. Así, las proporciones más altas de mujeres cuya actividad tiene 11 o más años corresponden a quienes trabajan en la Confección (35,4 por ciento); la más baja, a las mujeres que se desempeñan en Otras Manufacturas (17,8 por ciento), subsector donde coexisten rubros tradicionales junto a oficios "no tradicionales" para mujeres. A su vez, 44,9 por ciento de los hombres que trabajan en Servicios de Reparación, actividad que prácticamente no tiene presencia femenina, se ubica en ese tramo de antigüedad. El desempeñarse en oficios tradicionales es, por tanto, una moneda de dos caras: por una parte, implica mayor estabilidad de las microempresas; y, por otra, niveles de venta inferiores. Esta suerte de contradicción afecta en mayor medida a las mujeres, por disponer de menos opciones de negocio.

Dado que, como se indicó antes, los microempresarios con mayor antigüedad en la actividad son también de mayor edad, variable que a su vez tiene una relación inversa con los años de estudio, quienes tienen mayor permanencia en la actividad se caracterizan también por poseer niveles de escolaridad relativamente bajos. Mientras un 28,5 por ciento del total de mujeres tiene 11 o más años en la actividad, para aquellas que no completaron la educación básica la misma proporción sube a 45,5 por ciento; entre los hombres, las cifras respectivas son 37,4 y 50,5 por ciento. Esta interrelación entre mayor edad y menor escolaridad de los microempresarios, por una parte, y la antigüedad de sus negocios, por otra, posiblemente implica mayores dificultades para adaptarse a los cambios de mercado, todo lo cual es coherente con la más alta frecuencia de los oficios tradicionales de cada género.

La mayor antigüedad, sin embargo, no implica mejores niveles de rentabilidad o mayores volúmenes de ventas; no hay, entonces, evidencia clara de un proceso de acumulación a lo largo del tiempo, lo que es una muestra de la precariedad del SME y, posiblemente, parte de la explicación del abrumador predominio de los TCP en

relación con los empleadores que caracteriza al sector. Si bien este problema afecta tanto a hombres como a mujeres, las desigualdades entre ambos tienden a incrementarse con el tiempo, lo que indica que las mujeres tienen aún mayores dificultades que los hombres para consolidar su actividad microempresarial.

Cuadro 20 ***Diferencias en las ventas promedio mensual según sexo y años de antigüedad (ventas promedio de los hombres = 100)***

Antigüedad	Mujeres	Hombres
Menos de 1 año	62,6	79,3
1 a 4,9 años	75,3	120,7
5 a 10,9 años	109,1	86,0
11 a 20,9 años	63,0	104,5
21 años y más	42,8	83,3
Total	76,9	100,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Estas dificultades tienen un impacto importante sobre las condiciones de vida de los hogares de las microempresarias, puesto que las de mayor antigüedad como tales constituyen con mayor frecuencia el único sustento del grupo familiar. Más de la mitad de las microempresarias con 11 y más años de antigüedad aporta el cien por ciento de los ingresos provenientes del trabajo en sus hogares; en cambio, entre las mujeres cuya actividad microempresarial es reciente, la mayoría comparte la manutención del hogar y aporta hasta el cincuenta por ciento (Anexo Estadístico, Cuadro 18).

3. "Las mujeres que se dedican a la microempresa lo hacen como una actividad secundaria"

Contrariando la anterior fórmula, las jornadas de trabajo que la mayoría de las mujeres, y también de los hombres, dedica a la actividad microempresarial muestran que en ambos casos deben asimilarse a un trabajador/a plenamente integrado al mercado laboral. En

promedio, las mujeres trabajan 52 horas por semana y los hombres 54 horas y, como se registra en el Cuadro 21, la mayoría absoluta de ambos grupos tiene jornadas semanales de 49 o más horas. Adicionalmente, la comparación de estas cifras con las referidas al total de ocupados del país –inferiores tanto para los hombres como para las mujeres– sugiere que la sobrevivencia de este tipo de unidades económicas se sustenta en una situación de sobreexplotación.[35]

La escasa magnitud de la diferencia de jornada entre hombres y mujeres del SME, más el tiempo que ellas, como las trabajadoras en general, dedican a las labores domésticas, sugieren que su tiempo de descanso debe ser inferior al de los hombres. Existen diversos estudios que han abordado este tema. Por ejemplo, para las temporeras de la fruta en Chile se ha estimado que, en los períodos en que trabajan, dedican, en promedio, tres horas diarias a las tres principales tareas domésticas: aseo, lavado y preparación de comidas (Venegas 1992). Una encuesta aplicada a microempresarios de ambos sexos en cuatro países de la región (Bolivia, Brasil, Colombia y Guatemala) mostró, por su parte, que "más del 70 por ciento de las mujeres entrevistadas gastaba de 4 a 6 horas diarias en actividades reproductivas tales como cocinar, lavar, asear, hacer compras y cuidar niños" (Restrepo y Reichmann 1995, pág. 25).

El incremento de la participación económica de las mujeres se ha dado, por tanto, sin alteraciones significativas en los patrones tradicionales de división del trabajo doméstico por género: las mujeres siguen siendo responsables de mantener funcionando el hogar. Los hombres, en cambio, dependen de sus esposas para el manejo del hogar, aun cuando ellas también desempeñen un trabajo remunerado. Esta sobrecarga es para las microempresarias considerablemente mayor que para el resto de las trabajadoras, debido a que sus jornadas de trabajo son más extensas, lo que acarrea costos importantes en relación con su calidad de vida, y afecta su salud.

---

35 Según la Encuesta Casen 1996, las mujeres ocupadas en Chile tienen jornadas promedio de 45 horas a la semana y los hombres, de 49 horas; asimismo, los que trabajan 49 o más horas suman 30,4 y 39,6 por ciento, respectivamente (Mideplan 1998).

La necesidad de acomodar sus vidas para manejar múltiples roles, combinando los reproductivos y productivos, puede, además, afectar negativamente el negocio de las microempresarias, al limitar su movilidad y dedicación; incluso, coarta la libertad para elegir el rubro. Restrepo y Reichmann (1995) señalan que "el 64 por ciento de las mujeres (comparado con un 35 por ciento de los hombres) tenía que interrumpir frecuentemente sus labores para atender otros problemas familiares, mientras que las interrupciones de los hombres tenían que ver más frecuentemente con sus negocios, tales como viajar para comprar materiales o cobrar a sus clientes" (pág. 25). Además de estas interrupciones cotidianas, en las entrevistas en profundidad realizadas a las microempresarias se observó que, con frecuencia, ellas deben disminuir su ritmo de actividad por períodos relativamente largos, en caso de nacimiento de un hijo, o para atender parientes enfermos y ancianos.

Cuadro 21. Distribución porcentual de los microempresarios/as según horas trabajadas en la semana y sexo

N° de horas	Mujeres	Hombres	Total
Hasta 24 hrs	16,5	11,5	13,5
25 a 43 hrs	17,9	13,5	15,2
44 a 48 hrs	12,3	16,3	14,7
49 y más hrs	53,3	58,7	56,5
Total	100	100	100
Media	52,0	54,0	53,2

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

El Cuadro 21 indica, además, que entre las mujeres las jornadas parciales tienen mayor peso relativo: alrededor de un tercio de ellas dedica menos de una jornada completa a su actividad microempresarial, proporción que entre los hombres representa un cuarto del total. Ésta es una de las diferencias que sugiere que entre las microempresarias existe una mayor heterogeneidad en cuanto al tipo de inserción y proyecto laboral.

Tal heterogeneidad responde, por lo menos en parte, a la participación de las mujeres en oficios "tradicionalmente" femeninos

–que, a su vez, tienden a concentrarse en microempresas unipersonales– y que son los que más frecuentemente se asocian a jornadas más cortas. Un 45,2 por ciento de las mujeres que se desempeña en Confección y más de la mitad de las que trabajan en Otros Servicios tienen jornadas parciales, las que, en promedio, involucran más de 10 horas de diferencia con el resto de las mujeres. De hecho, éstas son las únicas subramas en que la jornada semanal promedio es inferior a la normal (41,7 y 39,6 horas, respectivamente). El Comercio No Establecido de Alimentos es también una subrama que registra alta frecuencia relativa de jornadas parciales, aunque una mayor varianza que en los dos casos anteriores (Cuadro 19, Anexo Estadístico). Entre los hombres, en cambio, las diferencias de jornada según rubros son significativamente menores. Para ambos grupos, el Comercio Establecido, y particularmente la venta de alimentos/abarrotes, destaca como la actividad a la que se le dedican o exige las jornadas más prolongadas.

También existen mayores diferencias de jornada en las ME de mujeres según el tipo de relación laboral. La mayor frecuencia de jornadas parciales corresponde a las mujeres cuyos negocios funcionan con socios y/o familiares remunerados (51,8 por ciento), seguidas de las TCP (38 por ciento); alrededor de un cuarto de las restantes mujeres trabaja jornadas parciales. Entre los hombres, en cambio, esta clase de jornada tiene un peso mayor sólo para los TCP (29,9 por ciento), proporción que bordea o se aproxima al 20 por ciento para las otras tres categorías.

La información de la encuesta no permite identificar con claridad los factores que explican las menores jornadas de las mujeres; o, más específicamente, determinar si estas mujeres eligen rubros que permiten flexibilidad horaria o si trabajan menos por dificultades propias de las actividades que desarrollan. Es posible visualizar al menos dos clases de factores que podrían incidir.

En primer lugar, factores asociados al orden de género, que llevarían a las mujeres a trabajar rubros que admiten jornadas parciales o que, por definición, sólo requieren de unas cuantas horas al día (venta de ensaladas en las puertas de los supermercados, arreglo de ropa para los vecinos, etc.). Las dificultades para obtener "permiso"

del marido, los costos que ella paga por cumplir simultáneamente roles económicos y reproductivos, una motivación asociada más a la generación de un determinado monto de ingresos que a una inserción laboral plena, son algunos de tales factores. La pertenencia a hogares más pobres de las mujeres que tienen jornadas de menor duración puede considerarse un sustento indirecto para esta interpretación, puesto que las normas y pautas de comportamiento tradicionales en relación con los roles de hombres y mujeres tienen mayor peso entre los pobres. En los hogares de estas mujeres los ingresos del trabajo son significativamente menores que en el resto, pese a tener, incluso, un mayor número de perceptores de dichos ingresos; la pertenencia de estas mujeres a estratos socioeconómicos más bajos es confirmada por el hecho de que tienen menor escolaridad.

Sin embargo, llama la atención el hecho de que la composición demográfica del hogar no tiene mayor interrelación con la extensión de la jornada, puesto que es en el ámbito familiar donde las relaciones de género tienen su expresión más cotidiana. La estructura del hogar, la presencia de otras mujeres mayores de 18 años que podrían ayudar en las tareas domésticas y la edad del hijo menor, no inciden sobre la extensión de la jornada, salvo en aspectos muy puntuales.[36]

En segundo lugar, hay también evidencia según la cual las jornadas parciales de las mujeres pueden estar determinadas por el tipo de actividad que desarrollan. Específicamente, los niveles de rentabilidad superiores al promedio de las mujeres, y los montos de ventas muy bajos que caracterizan a los oficios tradicionales y/o a los que se ejercen por cuenta propia, sugieren la existencia de restricciones de mercado. Una costurera o una peluquera de barrio en sectores de bajos ingresos puede estar dispuesta y necesitar trabajar más, pero se enfrenta a una demanda generalmente limitada en un marco de alta competitividad.

---

[36] Entre estos aspectos, se puede mencionar que las mujeres que tienen hijos menores de seis años trabajan jornadas más cortas (hasta 24 horas semanales) con una frecuencia que duplica a la del resto de las mujeres, incluyendo aquellas cuyos hijos/as tienen entre seis y diez años (28,8 por ciento y alrededor de 14,0 por ciento, respectivamente). Esta situación sólo matiza el hecho sustantivo de que la mayoría de las mujeres, con o sin hijos pequeños, trabaja jornadas completas.

La encuesta proporciona, en cambio, evidencia clara respecto a las consecuencias económicas de las jornadas parciales. Las mujeres que tienen estas jornadas aportan relativamente menos a los ingresos del trabajo de sus hogares: un 60,5 por ciento de ellas aporta la mitad o menos, proporción que disminuye a 39,2 por ciento entre las que trabajan jornada completa.

Cuadro 22 ***Diferencias en las ventas promedio mensual según sexo y jornada semanal (ventas promedio de los hombres = 100)***

Jornada semanal	Mujeres	Hombres
Hasta 24 horas	29,3	47,1
25 a 43 horas	68,3	69,2
44 a 48 horas	64,7	92,1
49 y más horas	97,2	119,6
Total	76,9	100,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

En la base de tales diferencias se encuentra el hecho de que los montos de ventas mensuales que logran las mujeres varían muy fuertemente en función de las horas trabajadas, además de ser dichos montos sistemáticamente inferiores a los de los hombres, como se muestra en el Cuadro 22.

4. "Como fuente de empleo, el sector microempresarial es relativamente más importante para las mujeres que para los hombres"

A pesar de que está aumentando el número de mujeres que se incorpora al SME, su peso relativo en el total de personas ocupadas en él es inferior al que tienen en el conjunto de ocupados del país (31,4 y 35,7 por ciento, respectivamente). Esto indica que las mujeres tienen más barreras para acceder al SME en comparación con otros sectores de la economía, lo que a su vez resta validez a uno de

los rasgos que se han considerado tradicionalmente como definitorios del "sector informal": su mayor facilidad de entrada.

Cuadro 23 Importancia relativa de las mujeres en el total de ocupados y en el sector microempresarial

Categoría Ocupacional	% de Mujeres
Total de ocupados	35,7
Sector microempresarial	31,4
• Trabajadores por cuenta propia	29,1
• Familiares no remunerados	59,5
• Empleadores	28,5
• Asalariados	32,1

Fuente: Tabulaciones especiales. Mideplan, Depto. de Información Social, Encuesta Casen 1998.

Como se muestra en el Cuadro 23, esta diferencia es particularmente notoria para la categoría de trabajadoras por cuenta propia. Ello ocurre a pesar de la mayor libertad de organización del trabajo que caracteriza este tipo de inserción ocupacional, con el consiguiente atractivo que tiene para las mujeres: les ofrece mayores "facilidades" para conciliar las tareas domésticas y las responsabilidades laborales. Entre los empleadores se produce un fenómeno similar: las mujeres tienen un peso relativo bajo, aunque mayor al que logran en empresas de mayor tamaño, lo que confirma sus reconocidas dificultades para acceder a puestos de poder.

Si bien éste es un punto que amerita estudios detenidos, como no existen diferencias drásticas en cuanto a la antigüedad de las microempresas de hombres y mujeres, podría sostenerse que la baja importancia relativa de las mujeres en el SME remite más a dificultades de acceso que de permanencia. Las mujeres enfrentarían restricciones adicionales, específicamente para la creación de nuevos negocios. Y ello bien puede asociarse a las desigualdades históricas en el acceso a recursos económicos propios, al peso de una socialización que todavía las proyecta centralmente en el rol de madre y esposa, y a los estereotipos y prejuicios respecto de sus capacidades y habilidades para desenvolverse con éxito en los negocios. La

masculinización del mundo empresarial, aunque es más fuerte en las empresas de mayor tamaño, también tiene su expresión en la microempresa (Mercadé 1998).

En este mismo marco, resulta coherente que la única categoría ocupacional claramente feminizada dentro del SME sea la de los familiares no remunerados, puesto que ella no requiere de movilización de recursos propios y normalmente supone una función auxiliar en el manejo del negocio. En términos de desarrollo personal y laboral de las mujeres, esta condición tiene escasas repercusiones, puesto que no les genera ingresos personales ni promueve su capacidad empresarial autónoma.

5. "Las microempresas de mujeres son más informales que las de los hombres"

Un primer elemento que cabe destacar en este ámbito es que la mayoría tanto de los hombres como de las mujeres se desempeña como trabajadores por cuenta propia, una posición que tradicionalmente se considera como la más representativa y típica del "sector informal".

Si bien es cierto que las dificultades de acumulación que caracterizan al sector constituyen un determinante del predominio de las ME unipersonales, no debe obviarse que ello es también resultado de una valoración positiva de esta forma de trabajo. Ella es vista como una opción laboral que, en relación con los "apatronados", otorga mayores espacios de libertad y, sobre todo, mejores posibilidades de ingreso para los segmentos de la fuerza laboral con niveles de escolaridad poco competitivos. Tal apreciación es corroborada por los datos analizados sobre los niveles de pobreza que afectan a los distintos sectores de la fuerza de trabajo. Vale decir, en muchos TCP hay un rechazo deliberado a desempeñarse como asalariados, y el trabajo independiente es un espacio que les permite plantearse y desarrollar proyectos laborales de largo aliento que involucran procesos de movilidad social ascendente. Se trata, ciertamente, de procesos que llegan a exigir décadas de trabajo duro ("lentísimos", dijo

uno de los entrevistados); pero ellos se contraponen a la percepción de que existen escasas o nulas posibilidades de hacer una carrera ocupacional como asalariado en una empresa (en su visión, este tipo de trabajo –el "apatronado"– sólo permite "marcar el paso").[37]

El funcionamiento de la microempresa al margen de las normas y regulaciones legales, es otro aspecto que se ha considerado propio y definitorio del sector informal. La información disponible permite analizar un aspecto del funcionamiento interno –tipo de sistemas de contabilidad– y otras dimensiones representativas de la forma en que las microempresas se relacionan con el contexto institucional que les corresponde: cumplimiento de normas legales y tributarias (iniciación de actividades, patente municipal, declaración de impuestos a la renta, RUT) y leyes laborales (para aquellas que contratan asalariados).

Como se verá enseguida, tampoco en estas materias hay indicios de que las mujeres se caractericen por un mayor nivel de informalidad; en ciertos aspectos, incluso, puede afirmarse que son más formales que los hombres, lo cual es, sin duda, un dato que contradice una de las creencias más difundidas sobre su comportamiento laboral. Por otra parte, la evidencia muestra que, tal como han comprobado otros estudios, el funcionamiento totalmente al margen de la legalidad no es una característica actual del SME en Chile (Wormald y Rozas 1996). Esta situación parece ser extensiva a otros países latinoamericanos, como Ecuador y México, donde la mayoría de los microempresarios se encuentra en una "zona gris" entre tal marginalidad y el total cumplimiento de la ley (Klein y Tokman 1996).

Respecto de los sistemas de contabilidad, las diferencias entre los totales de hombres y de mujeres son de orden secundario, puesto que alrededor de un 60 por ciento de ambos grupos carece de un sistema establecido y recurre, en el mejor de los casos, a sustitutos precarios (por ejemplo, anotaciones en un cuaderno). Un porcentaje

---

37 En la literatura de finales de los ochenta y de los noventa hay, de hecho, vertientes de análisis que se contraponen a la concepción simplemente reactiva del sector informal, incorporando una noción positiva del mismo en tanto expresión del "dinamismo empresarial popular" (Portes 1999).

algo mayor de las mujeres trabaja con un sistema formal pagado (35,4 por ciento, frente a 28,9 por ciento de los hombres), mientras las minorías restantes trabajan preferentemente con un sistema formal no pagado, lo que en ocasiones involucra ayuda de familiares o amigos (Cuadro 20, Anexo Estadístico).

Este predominio de una gestión contable informal no es generalizado entre los distintos tipos de ME. Son las microempresas unipersonales las que más frecuentemente carecen de sistemas de contabilidad (69,1 por ciento de las mujeres y 81,2 por ciento de los hombres), situación que es también característica de las ramas "tradicionales" según género y del comercio no establecido de comestibles. A la inversa, la mayoría de las ME que contratan mano de obra asalariada cuenta con sistemas contables, lo que generalmente implica el pago de un servicio especializado (60,8 por ciento de las mujeres y 45,6 por ciento de los hombres). En las ME que trabajan con familiares no remunerados esta modalidad es también relativamente importante, lo que responde a que el comercio establecido, una de las ramas en que se concentran, presenta claramente las mayores exigencias en esta materia. Los años de antigüedad de las ME, en cambio, no implican, como podría haberse esperado, una mayor utilización de sistemas contables formales.

La información acerca del cumplimiento de las leyes laborales entre los microempresarios/as que contratan mano de obra remunerada refiere a una situación no esperada: las mujeres tienen un comportamiento de mayor apego a la ley y, consecuentemente, más "formal", tanto respecto de la modalidad de contrato como del pago de la seguridad social y de las cotizaciones de salud. Estas diferencias son más importantes aún en relación con los trabajadores asalariados no familiares.

Las diferencias señaladas son relevantes, porque sugieren mejores condiciones laborales para los trabajadores ocupados en microempresas de mujeres en los aspectos señalados; se trata de un punto que amerita una investigación más detallada, dado que implicaría que políticas públicas de apoyo a ese tipo de microempresas podrían tener un impacto positivo más directo sobre la mano de obra asalariada del sector.

Cuadro 24 Porcentaje de cumplimiento de leyes laborales según sexo de los microempresarios/as

	Mujeres		Hombres	
	Asalariados no familiares	Total remunerado	Asalariados no familiares	Total remunerado
Trabajadores con contrato escrito	50,6	35,8	40,1	32,2
Trabajadores con acceso a Seguridad Social	63,0	56,4	46,4	42,6
Trabajadores con acceso a Sistema de Salud	62,1	58,1	46,6	43,4

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Los microempresarios/as que cotizan para sí mismos, sin embargo, representan porcentajes inferiores de los registrados para los asalariados/as, particularmente respecto a la seguridad social de las mujeres. Un 28,8 por ciento de las mujeres cotiza en algún sistema de seguridad social y un 35,8 por ciento en algún sistema de salud; las cifras para los hombres son 36,3 y 34,9 por ciento, respectivamente. Esto indica que su nivel de protección es notablemente menor que el del total de ocupados, que alcanza a 64,2 por ciento de los hombres y 62 por ciento de las mujeres (Mideplan 1999). Cabe hacer notar que las cotizaciones de los microempresarios/as en las instituciones previsionales y de salud son voluntarias, y que estos aportes constituyen un costo que muchos de ellos no están en condiciones de asumir. Esto contribuye a explicar el hecho de que en su mayoría no estén cubiertos por la seguridad social.

Por último, en relación con otros aspectos legales y tributarios, es relativamente baja la proporción de ME que no cumple con ninguna de las normas consideradas, y en ello las diferencias según género son marginales. Sobre este punto, se ha sugerido como hipótesis que el grado de control relativamente alto por parte del Estado, especialmente si se lo compara con otros países, sería uno de los factores que explicaría el bajo nivel de incumplimiento total de las normas entre los microempresarios chilenos (Klein y Tokman 1996).

También son semejantes las proporciones de hombres y de mujeres que cumplen con las distintas normas. Tener patente municipal

es lo más frecuente (casi dos tercios de los respectivos totales), mientras que cerca del 60 por ciento tiene iniciación de actividades, y alrededor de la mitad hace declaración de impuestos.

Cuadro 25 Aspectos legales y tributarios de la microempresa según sexo* (en porcentajes)

Aspectos Legales y Tributarios	Mujeres	Hombres	Total
Cumple con todos	38,6	41,7	40,4
Cumple con 2 ó 3	17,0	13,1	14,7
Cumple con 1	14,8	21,4	18,6
Ninguno	29,6	24,0	26,3
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.
* Se considera Iniciación de Actividades, Patente Municipal, Declaración de Impuestos a la Renta y RUT.

Tal como ocurre con los sistemas de contabilidad, el cumplimiento de estas normas legales y tributarias presenta algunas diferencias más importantes según el tipo y rama de la ME, que en función del género. Más de la mitad de los microempresarios/as que contratan asalariados cumple con todas las normas consideradas y es muy inusual que no cumplan con ninguna (3,9 por ciento de las mujeres y 7,8 por ciento de los hombres). Nuevamente, son los/as TCP quienes más frecuentemente se encuentran en esta última situación, aunque en proporciones que son sólo moderadamente mayores al total de los ME (41,8 por ciento de las mujeres y un tercio de los hombres).

Igualmente, en las ramas "tradicionales" según género, los porcentajes de informalidad en el ámbito normativo son mayores, especialmente en el caso de las mujeres: poco más del 60 por ciento de las microempresarias que se dedican a la Confección no cumple con ninguna de las normas consideradas. También entre los hombres la cifra más alta corresponde a un rubro tradicionalmente masculino –Servicios de Reparación–, pero es sólo de 38,5 por ciento. En general, las actividades comerciales –excluyendo, sí, el Comercio No Establecido– y Otros Servicios, son los rubros que aparecen asocia-

das a mayor cumplimiento de normas, con cifras que bordean o se aproximan a la mitad de los ME.

La antigüedad en la actividad microempresarial, nuevamente, aparece con una incidencia poco significativa sobre el comportamiento vinculado a las disposiciones legales y tributarias. Entre las mujeres se observa una tendencia, moderada, hacia una mayor concentración en los comportamientos polares a medida que se incrementa la antigüedad del negocio. Vale decir, entre las más antiguas, la frecuencia del incumplimiento absoluto (alrededor del 38 por ciento) y del cumplimiento total (sobre el 40 por ciento) es más alta que para el resto de las mujeres. Esta tendencia podría interpretarse en el sentido de que la mayor heterogeneidad de las microempresarias en comparación con los hombres tiende a incrementarse con el tiempo. Entre los hombres, sin embargo, ello no ocurre; en este caso, simplemente, no se registra ningún patrón claro que vincule ambas variables.

El incumplimiento de las normativas tiene, en cambio, una estrecha relación con el nivel de operaciones del negocio, particularmente en el caso de las mujeres. Dos tercios de las microempresarias que no cumplen con ninguna de las normativas señaladas se ubica en el tramo más bajo de ventas mensuales (menos de 100 mil pesos al mes) y un 0,9 por ciento en el tramo más alto (500 mil pesos y más), porcentajes que entre los hombres son 43,2 y 12,8 por ciento, respectivamente. La misma relación se observa entre las mujeres con respecto a los sistemas contables: un 60 por ciento de las microempresarias que no utiliza estos sistemas tiene las ventas mensuales más bajas. Y aunque los hombres que están en esta situación tienden también a concentrarse más que el resto en los tramos inferiores de venta, la relación es más difusa (Cuadro 21, Anexo Estadístico).

Los mayores niveles de informalidad normativa son, por tanto, parte de un conjunto complejo de dimensiones que caracteriza a las microempresas de mayor precariedad económica, más que un factor determinante de la misma.

6. "Las mujeres gestionan sus negocios con criterios menos empresariales que los hombres"

Si bien es cierto que las microempresarias no son una excepción al hecho de que el desempeño laboral de las mujeres está más influenciado que el de los hombres por el entorno familiar, lo que ciertamente introduce un factor de riesgo adicional, la información disponible indica que las primeras gestionan sus negocios con criterios económicos similares a los de los hombres.

En páginas anteriores se comprobó, en primer lugar, que la relación entre ganancias y ventas no varía en función del sexo de los microempresarios y que, incluso, es la misma al interior de cada una de las subramas. Indirectamente, esto indica que los costos relativos de los negocios de hombres y mujeres son los mismos.

En segundo lugar, respecto a la inversión se observó que, si bien la frecuencia y los montos invertidos por las mujeres son inferiores, ello se explica principalmente porque sus niveles de ventas y rentabilidad son también más bajos. En cambio, la relación entre los montos invertidos y las ventas, por una parte, y las ganancias, por otra, no difieren significativamente según el sexo de los microempresarios.

Tampoco hay evidencia en el sentido de que las mujeres utilicen criterios radicalmente distintos en la asignación de los recursos que se destinan al hogar y manutención de la familia, al considerar la relación de los gastos en bienes durables y de los retiros que realizan los microempresarios sobre las ganancias obtenidas en sus negocios.

Respecto a la inversión en el hogar –compra de bienes, ampliaciones y otros durante los doce meses anteriores a la encuesta– se da un comportamiento que, en varios aspectos, es semejante a lo observado respecto de la inversión en los negocios. Quienes realizan gastos en bienes durables son una proporción baja del total de microempresarios, e inferior en el caso de las mujeres; en ambos casos, las cifras son similares a la proporción que invierte en el negocio: 18,2 por ciento de las mujeres y 23,0 por ciento de los hombres. Y los montos de recursos utilizados por aquellas que sí lo hacen es casi un tercio menor al que se registra para los hombres: 516 mil y 755 mil pesos por año, respectivamente.

Tanto hombres como mujeres, sin embargo, destinan a realizar compras de bienes durables o mejoras para el hogar un promedio de recursos mayor que el utilizado para invertir en sus negocios: los primeros destinan un 32,5 por ciento más de recursos al hogar, porcentaje que en el caso de las mujeres llega a un 40,6 por ciento. Estas cifras constituyen un indicador grueso de que la inversión en el hogar puede ser para los microempresarios más importante que la inversión en el negocio; y que, frente a esta decisión, las mujeres asignan al hogar un prioridad relativa ligeramente mayor que los hombres.

La alta proporción de mujeres que trabaja en la vivienda, sin embargo, hace que las inversiones que ellas realizan en el hogar tengan motivaciones y consecuencias vinculadas tanto a la vida familiar como al negocio, ya que les permiten operar el negocio en condiciones de mayor eficiencia, comodidad y seguridad. Para las mujeres, la compra de artículos que faciliten el desempeño de sus tareas domésticas (por ejemplo, electrodomésticos) tiene, además, un efecto claro en el negocio (les deja más tiempo para sus actividades remuneradas) y en su calidad de vida (les ahorra esfuerzo y tiempo en actividades domésticas).

Por otra parte –y esto es válido para todos los microempresarios, indistintamente de su sexo–, las inversiones en el hogar, particularmente los arreglos y ampliaciones de sus casas, constituyen de hecho decisiones estrechamente vinculadas a su condición laboral. El alto nivel de desprotección que caracteriza sus empleos hace de ese tipo inversión una forma de seguro para la vejez, que generalmente supone procesos largos y cuidadosamente planificados (arreglar una casa bien puede tomar una década completa).

Para la manutención cotidiana del hogar, las mujeres realizan en promedio retiros mensuales que representan un 78,2 por ciento de los montos correspondientes a los de los hombres (casi 140 mil y 180 mil pesos, respectivamente, en moneda del período abril-agosto de 1997). Esta diferencia es consistente con los menores niveles de rentabilidad y ventas mensuales de las mujeres. Sus retiros representan 81,3 por ciento de su ganancia promedio mensual, proporción prácticamente idéntica a la que se registra en el caso de los hombres (80,9 por ciento).

Si bien estas cifras tienen una referencia temporal limitada (mes anterior al levantamiento de la encuesta), pueden considerarse indicativas de que no existiría entre las mujeres una lógica menos "empresarial" en el manejo de su negocio. En términos generales, sus mayores dificultades de acumulación y consolidación se asociarían más a la menor rentabilidad de sus negocios que a una gestión económica radicalmente distinta.

Las mujeres realizan retiros inferiores a los hombres con independencia de características tan significativas de los negocios como el tipo de relaciones laborales, rama de actividad, jornada de trabajo y antigüedad en la actividad. Las diferencias de retiros entre hombres y mujeres en función de la rama de actividad y el tipo de relación laboral fluctúan en torno al promedio, alcanzando los valores máximos en las subramas más lucrativas del Comercio y en Otros Servicios, por una parte, y en las ME familiares, por otra (Cuadros 22 y 23, Anexo Estadístico).

Como cabía esperar, existe cierta correspondencia entre el nivel de ganancias y los montos de retiro mensual. Los mayores montos promedios de retiros mensuales se registran en las subramas que generan las mayores ganancias, que globalmente corresponden al Comercio Establecido de Alimentos y a las Otras Manufacturas y Construcción. Quienes trabajan en el Comercio No Establecido de Alimentos/abarrotes son, por su parte, los que realizan los retiros más bajos. Igualmente, los microempresarios que contratan asalariados son los que retiran montos mensuales superiores al resto, ubicándose los TCP en el otro extremo. Estas relaciones en general son válidas al diferenciar por sexo, aunque existen algunas excepciones relevantes.

Hombres y mujeres que trabajan con asalariados retiran alrededor de 79 por ciento de lo que ganan, lo que se expresa en promedios mensuales de 208 mil y 256 mil pesos, respectivamente. Los TCP, por su parte, hacen los retiros más bajos (121 mil pesos las mujeres y 148 mil pesos los hombres), a pesar de lo cual ellos representan fracciones relativamente altas de sus respectivas ganancias (91,5 y 85,5 por ciento, respectivamente). El bajo monto absoluto de ganancia mensual que perciben estos microempresarios los fuerza a dedi-

car una proporción muy alta de la misma a gastos personales y familiares. Adicionalmente, la brecha de ganancia mensual por género entre los TPC se encuentra entre las más altas: las mujeres perciben 76,9 por ciento de la ganancia de los hombres.

Si bien los mayores montos promedio de retiros de hombres y mujeres se registran en el comercio establecido, y los más bajos en el comercio ambulante –las subramas con las ganancias más altas y más bajas, respectivamente–, el comportamiento de la relación retiro-ganancia por sexo en función de la subramas de actividad es más complejo. Específicamente, en dos de ellas las mujeres hacen retiros que representan porcentajes muy altos de sus ganancias, y que son también relativamente superiores a los que realizan los hombres que tienen trabajos en rubros semejantes: las mujeres que trabajan en el Comercio No Establecido de Alimentos declaran retiros que, en promedio, representan un 97,4 por ciento de lo que ganan, porcentaje que entre las que se ocupan en Otras Manufacturas y Construcción alcanza a 96,2 por ciento; entre los hombres de estas mismas subramas, en cambio, los valores correspondientes son 63,6 y 65,9 por ciento, respectivamente.

Estas dos subramas tienen en común el hecho de presentar las mayores brechas de ganancia mensual por género, y son las únicas en que las mujeres tienen una ganancia inferior al 70 por ciento de la que perciben los hombres (Cuadro 4); vale decir, la desigualdad de género es un factor que incide negativamente sobre las posibilidades de acumulación de las mujeres. Además, el monto de ganancia mensual que obtienen las mujeres que trabajan en el comercio ambulante (117 mil pesos) es el más bajo de todos los registros, pues representa apenas un 68,4 por ciento de la cifra correspondiente al total de mujeres. En este caso, como ocurre con los TCP, el bajo monto absoluto de ganancia obliga a gastar en la manutención de la familia virtualmente todo lo que se gana; se trataría, por lo tanto, de negocios de subsistencia.

Tanto en relación con la duración de la jornada de trabajo como con la antigüedad de la microempresa, las diferencias de retiros entre hombres y mujeres son muy considerables. Las mujeres con más años en la actividad (21 años y más) retiran montos mensuales que

representan sólo un 64 por ciento de los retiros de sus pares de sexo masculino, mientras las recién incorporadas (menos de un año de antigüedad) retiran una cifra equivalente al 95,5 por ciento. Por otra parte, ni siquiera las mujeres que trabajan 49 y más horas semanales logran igualar el promedio de retiro mensual del conjunto de los hombres (Cuadro 26).

Cuadro 26 ***Diferencias en los promedios de retiro mensual según sexo y jornada semanal (retiros promedio de los hombres = 100)***

Jornada semanal	Mujeres	Hombres
Hasta 24 horas	34,0	60,0
25 a 43 horas	60,4	82,1
44 a 48 horas	71,4	104,4
49 y más horas	99,3	110,7
Total	78,2	100,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Por último, es importante disponer de algún parámetro que permita situar los retiros mensuales de los microempresarios en el marco dado por el nivel de remuneraciones del país. Para este efecto, se estimó su relación con el salario mínimo líquido (SML), resultando que los retiros de las mujeres equivalen a 2,5 veces el SML y los de los hombres a 3,2 veces el SML. Tales cifras, comparadas con los promedios de ingreso líquido de la ocupación principal del conjunto de ocupados/as del país, muestran ventajas que no son menores. Para hombres y mujeres, ellas son superiores a los ingresos líquidos de los ocupados que tienen hasta educación media incompleta. Las mujeres ocupadas con este nivel de escolaridad en el país perciben ingresos que, en promedio, representan 2,2 SML y los hombres 3,1 SML. Los retiros de las microempresarias son, incluso, cercanos a los ingresos líquidos de las ocupadas que tienen educación media completa, que corresponden a 2,7 veces el SML (Anexo Estadístico, Cuadro 24).

Se reafirma, así, que el trabajo independiente dentro el sector microempresarial representa una opción ocupacional que reporta

mejores ingresos para la población que tiene niveles de escolaridad inferiores a la media completa.

Recuadro 3 Síntesis de los mitos sobre el sector microempresarial en Chile

• *"La mayoría de los microempresarios son pobres"*. Los datos muestran, por el contrario, que los/as TCP tienen diferencias marginales respecto de la incidencia de la pobreza en relación con el total de ocupados y que este fenómeno afecta a una fracción muy marginal de los empleadores del sector. Sin embargo, para los asalariados/as, que son un grupo importante del SME, se aprecian diferencias de consideración. Este equívoco se asocia a la falta de consideración de las diferencias socioeconómicas existentes al interior del SME, de la relación positiva entre el trabajo de las mujeres y la disminución de la pobreza, y de las dificultades de entrada al sector para la población en situación de pobreza.

• *"El SME es un 'refugio' frente a la incapacidad de absorción de mano de obra del sector 'moderno' de la economía, especialmente en el caso de las mujeres"*. Contrarresta este mito el peso alto y constante de las microempresas respecto al total de unidades económicas del país en los años noventa, la estabilidad de los ocupados en el sector durante el mismo período, y la alta permanencia de los microempresarios/as en el sector (9,1 años en promedio las mujeres y 11,2 años los hombres).

• *"Las mujeres que se dedican a la ME lo hacen como una actividad secundaria"*. La jornada de trabajo de las mujeres contradice este mito. En promedio, ellas trabajan 52,0 horas por la semana, y poco más de la mitad trabaja incluso 49 horas y más, fracción que supera a la que se registra para el total de ocupadas del país. A esto se debe sumar el tiempo dedicado a las tareas domésticas, con lo que el tiempo de descanso se reduce al mínimo.

• *"Como fuente de empleo, el SME es relativamente más importante para las mujeres que para los hombres"*. El peso relativo de las mujeres en el total de personas ocupadas en este sector es inferior al que ellas tienen en el conjunto de ocupados del país (31,4 y 35,7 por

ciento, respectivamente), diferencia que es particularmente notoria entre las TCP. Ellas tienen, por tanto, más barreras de entrada a éste que a otros sectores de la economía, incluso para desempeñarse en las condiciones más precarias dentro del mismo.

• *"Las ME de mujeres son más informales que los hombres"*. Las diferencias entre los totales de hombres y de mujeres en cuanto al tipo de contabilidad son de orden secundario: en ambos grupos predomina la carencia de un sistema formal. Respecto a las leyes laborales, existen diferencias que indican que las microempresarias trabajan con mayor apego a la ley en cuanto al cumplimiento de leyes sociales que benefician a sus empleados. El nivel de desprotección de los microempresarios, hombres y mujeres, es, sin embargo, considerablemente mayor al del total de ocupados del país. Por último, es relativamente baja la proporción que no cumple con las normas legales y tributarias, con diferencias secundarias según género, las que en todo caso muestran un mayor cumplimiento por parte de las mujeres. La informalidad es más una consecuencia de la precariedad económica que un factor determinante de la misma.

• *"Las mujeres gestionan sus negocios con criterios menos empresariales que los hombres"*. Los retiros mensuales de las mujeres son siempre inferiores a los de los hombres, sin importar el tipo de ME y la rama, alcanzado las diferencias más extremas en función de la jornada de trabajo y la antigüedad en la actividad. Sus gastos en bienes para el hogar son igualmente inferiores a los de los hombres, y existe evidencia en el sentido de que su lógica económica no difiere radicalmente de la masculina.

Capítulo III

Una aproximación estadística a las interrelaciones entre Microempresa y Género[38]

Como ha quedado en evidencia en los análisis realizados previamente, las interrelaciones entre las diversas variables utilizadas para caracterizar las microempresas, los resultados económicos de las mismas y las dimensiones de género, son complejas. Sin embargo, una de las tendencias que se observó sistemáticamente es que las ME de mujeres se encuentran en una situación económicamente más desventajosa. Venden menos, tienen rentabilidades más bajas y activos de menor valor, independientemente de la rama en que trabajan, el tipo de relaciones laborales en que se sustentan, el tiempo de trabajo que invierten y sus características personales. Con el propósito de avanzar hacia una síntesis de estas interrelaciones, se realizaron dos tipos de análisis estadísticos, uno de índole descriptiva y el otro explicativo, cuyos resultados se exponen a continuación.

1. Análisis de conglomerados

A fin de verificar si en el conjunto de los microempresarios/as existe una tendencia que permita establecer una clasificación en ti-

[38] Este capítulo fue elaborado con la colaboración especial de Iris Delgado.

pos, se realizó un análisis estadístico multivariado de conglomerados o *cluster*. Este análisis permite agrupar los casos en tipos que sean lo más disímiles entre sí y, a la vez, lo más homogéneos internamente (máxima varianza intergrupos y mínima variabilidad intragrupos).

Con las variables de clasificación seleccionadas para este análisis se ha buscado cubrir tanto características personales de los microempresarios/as como rasgos básicos de las ME, y alguna dimensión representativa de los resultados económicos de las mismas. Estas variables, que ofrecen una apreciación clara de la gran heterogeneidad que caracteriza al sector microempresarial, son: sexo, edad, escolaridad, rama de actividad, tipo de relaciones laborales, jornada de trabajo semanal del microempresario/a y ventas mensuales.[39]

En primer lugar, cabe destacar que del conjunto de variables de clasificación la jornada de trabajo del microempresario/a es la que tiene el comportamiento más indiferenciado entre los distintos tipos de microempresa analizados. El tiempo de trabajo invertido por los microempresarios/as –en la mayor parte de los casos, superior a una jornada normal de 48 horas semanales– es, por lo tanto, relativamente independiente de sus rasgos personales y de las características estructurales de la ME. Es decir, los cinco tipos de microempresas registran una alta dedicación de tiempo de los microempresarios. Las largas jornadas de trabajo constituyen, así, una condición que parece indispensable para la sobrevivencia misma del sector, incluso entre sus estratos más desarrollados.

En segundo lugar, este análisis confirma que el sexo es una dimensión relevante en la conformación de los tipos de microempresa. A partir de la composición por sexo de los distintos tipos, es posible identificar microempresas "de mujeres", "de hombres" y "mixtas". En las primeras, las mujeres representan dos tercios del total, mientras que en las "de hombres" ellas son alrededor de un quinto y en las mixtas un 48 por ciento.

---

[39] Es necesario recordar que este análisis se realizó utilizando como fuente de información la encuesta a microempresarios, la cual utilizó como criterios de definición de la muestra el nivel educacional del microempresario/a, el tamaño de la empresa y el nivel de ventas anuales.

Tanto las ME "de hombres" como las "mixtas" son tipos heterogéneos, por lo que a su vez generan otros dos grupos. En el primer caso, es posible distinguir entre microempresas que pueden definirse como el prototipo "de hombres", y un tipo prácticamente residual, dada su escasa importancia cuantitativa. En el segundo caso, las ME "mixtas", se encuentran otros dos tipos: las mixtas familiares y las mixtas unipersonales.

El peso de las mujeres tiene diferencias notorias no sólo entre los distintos tipos de ME; al mismo tiempo, ellas presentan una mayor dispersión entre tipos de microempresa que los hombres. Un 39,7 por ciento de las mujeres se ubica en ME "de mujeres", mientras que la proporción equivalente para los hombres alcanza a un 56,1 por ciento (microempresas "de hombres") (Cuadro 25, Anexo Estadístico). Los hombres, en cambio, se concentran fundamentalmente en las ME prototipo "de hombres" y en las ME "familiares". Es decir, las mujeres inciden con más fuerza que los hombres sobre la heterogeneidad que caracteriza al sector microempresarial.

En el Cuadro 27 se resumen las principales diferencias que existen entre los cinco tipos de microempresa mencionados.

Microempresas "de mujeres"

Con una alta presencia femenina (66,4 por ciento), este grupo se caracteriza por su gran precariedad, tanto por las características de las personas que las gestionan como por los resultados económicos que obtienen. Con un bajo nivel educacional y alto promedio de edad, este grupo se concentra en microempresas unipersonales (y en menor medida en negocios familiares) que desarrollan actividades comerciales de baja escala. Sólo poco más del 10 por ciento de los hombres está representado aquí.

La escolaridad en este grupo es muy baja e inferior a la que registra en promedio el SME. Un 71 por ciento tiene como máximo educación básica completa, y nadie logra finalizar el ciclo de enseñanza media. De manera coherente con lo anterior, éste es el grupo más envejecido. Registra el promedio de edad más alto (49 años) y

Cuadro 27 Tipología de microempresas

Variables de Clasificación	De mujeres	De hombres		Mixtas	
		Prototipo	Minoría	Familiar	Unipersonal
	n = 214 (24,4%)	n = 314 (35,7%)	n = 51 (5,8%)	N = 134 (15,2%)	n = 166 (18,9%)
Rama de actividad	Comercio, alto peso relativo de vendedores no establecidos. Minoría en Confección.	Manufacturas / construcción y servicios.	Manufacturas / construcción y servicios.	Comercio establecido.	Dispersa.
Tipo de relaciones laborales	Trabajadores cuenta propia. Minoría trabaja con FNR.	Como el promedio.	Mayoría contrata asalariados.	Familiar. Minoría contrata asalariados.	TCP. Minoría trabaja con FNR.
Jornada del/a microempresario/a	Ligeramente mayor que el conjunto.	Como el promedio.	Mayor peso de las jornadas cortas.	Mayor peso de las jornadas cortas.	Mayor peso de las jornadas muy largas.
Nivel de ingreso/ ventas (en pesos de 1997)	Muy bajo, $ 568 mil, en promedio.	Intermedio, $ 964 mil, en promedio.	Alto, $ 1.746 mil en promedio.	Muy alto, $ 2.025 mil en promedio.	Intermedio, $ 837 mil en promedio.
Educación del/a microempresario/a	Muy baja.	Predominio educación baja. Minoría con media completa.	Muy alta.	Polarizada. La mitad tiene media completa.	Alta.
Edad del/a microempresario/a	Adultos de más edad, 49 años en promedio.	Intermedia, 45 años en promedio	Joven, 38 años, en promedio.	Intermedia, 43 años en promedio.	Adultos jóvenes, 41 años en promedio.

más de un tercio tiene más de 55 años, estrato de edad al que pertenece sólo un quinto del total de microempresarios/as. Las ME "de mujeres" se caracterizan por una altísima concentración en actividades comerciales (81,7 por ciento). La mayoría se desempeña en el Comercio Establecido (76,2 por ciento), pero la modalidad más precaria de Comercio (Comercio No Establecido) tiene un peso particularmente notorio y casi triplica la importancia que el mismo registra en el total. Esta situación, sorprendente en función de resultados previos que mostraron que el comercio es una actividad con altos niveles de venta y ganancias promedio, demuestra que una parte significativa del comercio microempresarial es altamente precario, especialmente entre las mujeres.[40]

En este tipo de microempresas se da una presencia también importante –en términos relativos más que absolutos– de la Confección (16,8 por ciento del grupo). Sin embargo, no todas las ME dedicadas a este rubro se ubican entre las microempresas "de mujeres", con sus características de precariedad. Ello reafirma que dentro de esta subrama, la de la Confección, coexisten unidades diferentes en cuanto a sus especializaciones, modalidades de vinculación con el mercado y otras variables que inciden en su productividad, todo lo cual habla de una suerte de reconversión de la misma que parece ser numéricamente significativa.[41] La presencia de las Otras Manufacturas en este grupo es absolutamente marginal y los servicios simplemente no existen.

Este tipo más precario de ME corresponde en una proporción muy alta de casos a TCP (75,2 por ciento), mientras la minoría restante, en prácticamente todos los casos, está compuesta de unidades que involucran la ayuda de un familiar no remunerado (20,6 por ciento). La jornada de trabajo de las microempresarias/os es ligeramente mayor que la del conjunto. Un 62,1 por ciento trabaja 49 y

---

40 Un 60 por ciento de los comerciantes no establecidos se ubica en las ME "de mujeres", proporción que bordea el 40 por ciento para el resto de las actividades comerciales. En definitiva, cerca de la mitad de las ME de comercio pertenecen a este tipo de ME.

41 De hecho, sólo un 39,0 por ciento del total de personas que trabaja en la Confección corresponde a ME "de mujeres", en tanto que poco más de la mitad se ubica entre las ME "mixtas".

más horas por semana, superando en casi 6 puntos la dedicación del total de microempresarios/as a las jornadas largas (56,5 por ciento). En definitiva, la precariedad de este grupo de microempresas no se explica por una baja dedicación al trabajo.

A pesar de estas largas jornadas de trabajo, los niveles de ingreso/ventas en este tipo de ME se encuentran muy por debajo de los restantes grupos, con un promedio que representa prácticamente la mitad del monto promedio general.

Microempresas prototipo "de hombres"

Entre los dos tipos de microempresas "de hombres", éste es claramente dominante, ya que representa el 86 por ciento del total de ellas. Con una presencia mayoritaria de hombres (80,3 por ciento), este grupo se caracteriza por una situación educacional heterogénea, pero con un peso importante de microempresarios con baja escolaridad. Tienen una fuerte presencia en Manufacturas y Construcción y en Servicios, en los rubros típicamente masculinos. Los resultados económicos de este grupo se ubican en una posición intermedia. Casi la mitad de los hombres microempresarios se ubica en este tipo de microempresa.

En cerca de la mitad de los casos, el prototipo de ME "de hombres" es gestionado por personas que tienen hasta básica completa como máximo, aunque un grupo no menor ha alcanzado la educación media completa (29 por ciento), fracción prácticamente idéntica a la del total de microempresarios/as. Se trata de personas de edad intermedia, con una ligera primacía de adultos entre 35 y 54 años, y un promedio de edad que es el segundo más alto de los cinco tipos de ME identificados.

Este grupo tiene una dedicación casi total a los rubros Manufacturas y Construcción, y Servicios, con un predominio de los últimos (36,9 y 59,5 por ciento respectivamente). La mayoría se concentra en oficios netamente "masculinos", tales como la elaboración de productos en el área metalmecánica, la fabricación de piezas, casas y galpones, y los servicios de reparación, en que se desempeña el 35

por ciento de los casos. Es muy destacable, además, su nula presencia en el Comercio.

La organización laboral de estas ME es semejante a la que registra el conjunto de las microempresas. Predominan las microempresas unipersonales (56,8 por ciento son TCP), pero las que trabajan con asalariados tienen un peso ligeramente mayor al promedio (22,6 por ciento, frente a un 17,5 por ciento en el total). Las empresas familiares tienen un peso relativamente bajo (18,5 por ciento), inferior al que registran para el total de microempresarios/as (25,7 por ciento). La jornada de trabajo del microempresario es, por último, semejante al promedio general.

Los resultados económicos de la actividad son también intermedios, con un promedio de ventas que asciende a 964 mil pesos por mes, superando a las ME "de mujeres" y a las mixtas unipersonales, y por debajo de las ME minoritarias de hombres y de las mixtas familiares.

Dado que la mitad de los microempresarios hombres pertenece a este tipo, el mismo puede considerarse como una categoría "típica" de ME para ellos, tal como se observa en el Cuadro 25 del Anexo Estadístico.

Microempresas minoritarias "de hombres"

Con un alto predominio masculino (78,4 por ciento), este grupo se caracteriza también por ser más joven y tener el nivel educacional más alto. Al igual que los anteriores, estos microempresarios se concentran en rubros típicamente masculinos; pero, a diferencia de ellos, sus niveles de venta son altos y sus microempresas tienen un mayor nivel de desarrollo, ya que la mayoría contrata asalariados. En el total de microempresas, este tipo tiene un peso muy marginal (5,8 por ciento).

Además de no existir en este grupo personas que no hayan completado el ciclo de enseñanza media, más del 90 por ciento tiene más de 12 años de escolaridad, condición muy poco frecuente para el sector (sólo 13,5 por ciento del total muestra tal logro educacional).

Este mayor capital humano es un indicador de que las familias de origen de este pequeño grupo de microempresarios son de un estrato socioeconómico claramente distinto al resto, más alto que el de la mayoría. Otro factor asociado a dicha condición educacional es que éste es un grupo considerablemente más joven: más del 40 por ciento tiene menos de 35 años (duplicando así el porcentaje correspondiente a los ME de este tramo de edad en el total), y sólo una fracción marginal (3,9 por ciento) tiene 55 años o más. En definitiva, éste es el grupo con la media de edad más baja (37,5 años).

Es notable que, respecto a las ramas de actividad en que desarrollan su negocio, las diferencias entre los dos tipos de ME "de hombres" sean más bien secundarias. En ambos casos se desempeñan preferentemente en oficios masculinos, aunque en este grupo minoritario, los Servicios de Reparación tienen un peso algo más bajo.

Este grupo es el que más se acerca al modelo y al funcionamiento de una empresa tradicional, puesto que en él las ME que contratan asalariados representan la mayoría absoluta (56,9 por ciento). Si se acepta la hipótesis de la pertenencia a un estrato socioeconómico más alto que el predominante entre los microempresarios, podría concluirse que las ME que contratan asalariados están dirigidas por personas que probablemente se iniciaron en la actividad en condiciones más ventajosas, con un mayor capital social y acceso a redes. Las jornadas extremadamente cortas –menos de 25 horas por semana– tienen un peso superior al del conjunto de microempresarios (21,6 y 13,5 por ciento, respectivamente), pero, tal como ocurre en los otros tipos, más de la mitad trabaja 49 o más horas por semana.

Los niveles de venta de este tipo de ME son altos –un promedio que se aproxima a los dos millones de pesos al mes–, con lo que duplican el prototipo de microempresa "de hombres" y sólo son superados por las microempresas mixtas familiares. Dada esta realidad, posiblemente el mayor peso de las jornadas cortas que caracteriza a este grupo sea el resultado de una opción laboral que asigna un lugar secundario a la microempresa (ya sea porque la combinan con otro trabajo o estudios, o porque cuentan con otros ingresos o rentas, por ejemplo, jubilación), o se trata de actividades que no requieren de mayor dedicación.

Microempresas "mixtas familiares"

Las microempresas familiares representan un 44,8 por ciento del total de empresas mixtas. Las integran microempresarios de ambos sexos (con una participación prácticamente equivalente de hombres y mujeres), que registran niveles educativos heterogéneos, alto rendimiento económico y una fuerte presencia de mano de obra familiar. De ahí que se las denomine como familiares.

En este grupo se observa un comportamiento polarizado con relación a la escolaridad, ya que cerca de la mitad tiene educación media completa, pero el resto se encuentra bajo este parámetro. Su edad es intermedia, sin grandes diferencias con respecto a la distribución que se registra para el total de ME. En estas condiciones, llama la atención que sea éste el grupo con los más altos niveles de ingreso, que duplica el promedio general.

La dedicación al Comercio es mayoritaria (87,4 por ciento), preferentemente en locales establecidos y dividido en proporciones semejantes entre aquellos que se concentran en el área de alimentos y los que se dedican a Otros Comercios. De las restantes ramas, la única que tiene cierta presencia es Confección (10,4 por ciento). Por otra parte, este tipo de ME concentra cerca de un tercio del total de negocios dedicados al comercio.

Éstas son las empresas familiares por excelencia, ya que más de la mitad de ellas funciona con mano de obra familiar –remunerada y no remunerada–, cifra muy superior a la de los otros tipos de microempresa (en promedio, sólo un cuarto del total de microempresas opera con familiares). En las microempresas mixtas familiares también existe un grupo relativamente importante (poco más de un tercio) que contrata asalariados. Las microempresas unipersonales son, en cambio, poco frecuentes en este grupo (14,2 por ciento). La jornada de trabajo del microempresario/a muestra que la dedicación parcial es relativamente más importante que en el conjunto (40,2 y 28,7 por ciento, respectivamente), flexibilidad que posiblemente se asocia a la existencia de lazos familiares, ya que el comercio, su actividad preferente, es en este aspecto altamente demandante.

Microempresas "mixtas unipersonales"

Éstas son sólo ligeramente más numerosas que las mixtas familiares, y constituyen un 55,3 por ciento del total de microempresas mixtas. Se caracterizan por su alto nivel educacional, ventaja que, sin embargo, no se refleja en sus ingresos, ya que éstos sólo superan a los que registran las ME "de mujeres", que son, a su vez, los más bajos de los cinco tipos de ME. Este grupo –las ME "mixtas unipersonales"– está compuesto mayoritaria, pero no exclusivamente, por microempresas unipersonales, que se dedican a una diversidad de rubros en jornadas más largas que el promedio. Este tipo concentra a poco más de un quinto de las microempresarias y un sexto de los hombres.

Todos los microempresarios/as de este grupo tienen al menos educación media completa, y algo menos de la mitad ha cursado algún nivel de educación post secundaria. Su alto nivel educativo responde en parte al mayor peso de los jóvenes, los cuales constituyen un 33,7 por ciento de los microempresarios que pertenecen a las ME mixtas unipersonales. Esta proporción es considerablemente mayor a la que tienen en el conjunto de microempresarios (poco más de un quinto). Considerando que en este grupo se alcanzan niveles de ventas intermedios, se advierte una vez más que, hoy por hoy, a los mayores logros educacionales no necesariamente se asocian las más altas retribuciones económicas por el trabajo realizado. Al respecto, el absoluto predominio de los TCP en este grupo (74,1 por ciento) puede ser uno de los factores que se asocia a sus relativamente bajos niveles de ventas, considerando que, según análisis previos, las dificultades económicas de esta clase de microempresarios son más de mercado o falta de capital que de rentabilidad de su actividad.

Éste es el único tipo de ME que se caracteriza por una dispersión entre distintas ramas, puesto que combinan actividades comerciales de todo tipo (50 por ciento), Confección (22,9 por ciento) y Otras Manufacturas (21,7 por ciento). Sólo los Servicios tienen una presencia marginal en este tipo de ME (5,4 por ciento).

Si bien entre las unidades mixtas unipersonales la jornada de trabajo no presenta diferencias drásticas con respecto al promedio,

éste es el grupo que con mayor frecuencia tiene jornadas extremadamente largas (63,3 por ciento trabaja 49 o más horas a la semana). Probablemente ello revela su estrategia para generar mayores ingresos, la misma que se observa en otros grupos con rendimientos económicos bajos, como el de las microempresas "de mujeres".

2. Modelo de regresión lineal múltiple

Las primeras de varias pruebas realizadas se orientaron a buscar las variables con mayor poder explicativo de las desigualdades en las ganancias, considerando tanto el conjunto de microempresarios, como a mujeres y hombres separadamente. Estos intentos mostraron que sólo las variables económicas, como escala de la ME, activos y, especialmente, el monto de ventas mensuales, resultaban significativas; y que, además, ellas prácticamente anulaban el peso de las variables de otra índole.

Dado lo anterior, se optó por considerar los montos de ventas mensuales como variable dependiente; y como variables independientes, dimensiones representativas de las características personales de los microempresarios/as y de la estructura de la ME.

Después de diversas pruebas, el modelo que resultó más significativo y comprensivo contiene las siguientes variables independientes: edad, que –cabe recordar– es una variable fuertemente asociada a la antigüedad de la ME; educación; sexo; jornada de trabajo del microempresario; tipo de relación laboral; rama de actividad y número de trabajadores de la ME, con un chi cuadrado de .000 y un 36 por ciento de la varianza explicada (r^2), cifra razonable para un análisis socioeconómico.

Los resultados de este análisis reafirman que la jornada de trabajo del microempresario/a es una variable que tiene bajo peso específico en la explicación de las variaciones de los niveles de venta. Aunque ella es estadísticamente significativa, el incremento promedio de las ventas asociado a aumentos en la jornada de trabajo es bajo (alrededor de 7 mil pesos), especialmente si este cambio se compara con los que determinan las otras variables. A la inversa, el número

de trabajadores de la ME es la variable que provoca los mayores incrementos en los montos de ventas, con un promedio que supera 500 mil pesos por trabajador (Cuadro 28). Esto se explica, porque el número de trabajadores incide en el total de horas trabajadas y, por lo tanto, en la escala de operaciones de la ME.

Algunas de las variables anteriores tienen una incidencia sobre las ventas mensuales que no es lineal en toda su distribución; vale decir, trabajadas en forma continua o utilizando las mismas categorías de los análisis anteriores, no resultan significativas, como sí lo son al reagruparlas. Es el caso de la edad, rama de actividad y tipo de relación laboral.

Con respecto a la edad, se confirman hallazgos anteriores, en el sentido de que los microempresarios/as mayores presentan una serie de desventajas, por lo que, al dicotomizar esta variable (hasta 54 años y de 55 o más años), ella resulta altamente significativa ($p = .003$), a la inversa de lo que ocurre si se trabaja sin agrupar ($p = .146$). La relación de esta variable con las ventas es negativa; es decir, ellas disminuyen con el incremento de la edad (de menos de 55 años a 55 o más años), en un monto promedio que se aproxima a los 300 mil pesos.

A su vez, la rama de actividad adquiere significación ($p = .000$) al redefinirla en tres categorías: "femeninas" (Confección, con 80,4 por ciento mujeres), "masculinas" (Manufacturas y Construcción, y Servicios, con 20,8 por ciento de mujeres) y "mixtas" (Comercio, 51,2 por ciento de mujeres). Así definida, esta variable muestra una tendencia al incremento de los montos de venta de la primera a la tercera categoría. Vale decir, la segmentación de los oficios según género es una dimensión relevante para los resultados económicos de la microempresa. Específicamente, las actividades que se caracterizan por la participación indistinta de hombres y mujeres favorecen la generación de mayores ventas y, consecuentemente, ganancias; y las ME "femeninas" son las que obtienen los peores resultados.

Por último, el tipo de relación laboral es significativo ($p = .027$) sólo si se dicotomiza entre las ME que contratan asalariados y el resto. Vale decir, la contratación de asalariados discrimina positivamente sobre los niveles de venta, provocando un incremento promedio de los mismos cercano a los 300 mil pesos, en comparación con

las ME que tienen otras formas de organización laboral, unipersonales o familiares.

Este modelo, aplicado separadamente para hombres y mujeres, presenta algunas particularidades interesantes.

La primera es que la educación no es significativa para las mujeres, como sí lo es para los hombres, en la determinación de los niveles de venta (p = .070 y .005, respectivamente). Esto significa que sólo en el caso de los hombres existe fuerza estadística para afirmar que los incrementos en la educación influyen positivamente sobre las ventas. Los resultados obtenidos indican, además, que el rendimiento económico de la educación es inferior para las mujeres, puesto que el aumento promedio en los montos de venta por cada incremento del nivel de escolaridad es de alrededor de 53 mil pesos en las mujeres y de 85 mil pesos en los hombres. Este hallazgo coincide con el de Arriagada (1997), que demostró que, para lograr niveles de ingreso similares a los de los hombres, las mujeres requieren en promedio de cuatro años adicionales de escolaridad. Además de las diferencias anteriores, es destacable que el incremento promedio de ventas asociado a los aumentos de escolaridad (74 mil pesos), es notoriamente inferior al que provocan las restantes variables que tienen una relación positiva con las primeras, superando sólo el cambio asociado con la jornada del microempresario.

En segundo lugar, la edad, que impacta negativamente sobre los niveles de venta tanto de hombres como de mujeres, es sólo significativa para las últimas (p = .082 y .007, respectivamente). Es decir, sólo entre las mujeres existe fuerza estadística para afirmar que la edad influye sobre los niveles de venta, lo que reafirma que tienen mayores dificultades de acumulación y consolidación de los negocios. El aumento de la edad, específicamente tener 55 o más años, implica una disminución promedio de las ventas de las mujeres equivalente a 336 mil pesos, monto que entre los hombres es de 216 mil pesos.

Finalmente, el tipo de relación laboral es significativa sólo para los hombres (p = .023 y p = .688 para las mujeres). Esto significa que, en su caso, gestionar una microempresa que contrata asalariados implica un incremento promedio de las ventas que se aproxima

a 400 mil pesos mensuales. Entre las mujeres, en cambio, no existe fuerza estadística para sostener que esta variable incide sobre las ventas. Y el incremento promedio de las mismas asociado a esta variable es notoriamente inferior (67 mil pesos). Se reafirma de este modo que incluso si las mujeres alcanzan un desarrollo "empresarial" semejante al de los hombres, ello no se constituye en un factor que les permita logros económicos semejantes.

En síntesis, el modelo de regresión lineal múltiple mostró que el sexo es un determinante importante de los resultados económicos de las ME, y que las variables que inciden sobre los mismos son diferentes para hombres y mujeres. En el ámbito de las características personales, las diferencias más destacables indican que el aumento de la edad (e, indirectamente, de la antigüedad de la ME, ya que ambas variables están fuertemente relacionadas) es un factor que, a partir de cierto momento, afecta negativamente a las mujeres mucho más que a los hombres; y que la educación no es para ellas un determinante significativo del mayor o menor éxito de sus negocios, como sí lo es para los hombres. Por otra parte, en lo que se refiere a la estructura de las ME, la contratación de asalariados es, sólo para los hombres, un factor que tiene un peso propio en la determinación de los niveles de ventas, en comparación con las ME que se sustentan en el trabajo familiar o en el autoempleo.

Cuadro 28 ***Resultado de los coeficientes y la significancia estadística del modelo de regresión lineal múltiple. Universo total, hombres y mujeres[a]***

Modelo	Beta			Significación		
	Todos	Hombre	Mujer	Todos p	Hombre p	Mujer p
Jornada semanal del microempresario	7.008	6.435	7.760	.000	.005	.000
N° de trabajadoresde la ME	550.170	527.751	589.836	.000	.000	.000
Educación del microempresario	74.102	84.920	53.213	.001	.005	.070
Rama agrupada (1=femenina, 2=masculina, 3=mixta)	246.117	312.264	192.062	.000	.001	.001
Sexo del microempresario	156.922	–	–	.029	–	–
Edad dicotómica (1= hasta 54 años, 2= 55 y más años)	-264.313	-216.303	-336.199	.003	.082	.007
Tipo de relación laboral (1= no asalariado, 2= asalariado)	266.588	378.736	67.450	.027	.023	.688

[a] Variable dependiente = Total ingreso/ventas mensuales.
p = significación estadística con un 95% de confiabilidad.

Capítulo IV

Conclusiones e implicancias de política

Del análisis realizado sobre la situación del sector microempresarial, se desprenden dos tipos de factores que revelan la necesidad de promover políticas y programas de apoyo específicos: unos tienen que ver con las fortalezas del sector y los otros, con sus debilidades.

Entre las fortalezas, destaca el gran peso de la microempresa en el total de empresas del país y la importante proporción de ocupados en este sector. Cabe hacer notar que la alta proporción del empleo que concentra la microempresa es el resultado del gran número de empresas, y no de la capacidad que cada una tiene de contratar trabajadores. Los ingresos generados en el SME contribuyen, además, a la superación de la pobreza de numerosos hogares, particularmente a través del aporte que realizan las mujeres. Para la fuerza de trabajo sin educación superior completa, y también sin educación media completa, el trabajo independiente (en microempresas unipersonales o multipersonales) reporta mayores ingresos promedio que el empleo asalariado, lo que, entre otros aspectos, explica la valoración positiva que los propios microempresarios tienen de su actividad. Por último, para la mayoría de los microempresarios/as ésta es una opción laboral con permanencia en el tiempo, con jorna-

das que reflejan una dedicación significativa al trabajo y una identidad laboral que se expresa en las expectativas de permanecer como trabajador independiente. Para las mujeres es, por lo tanto, una vía de integración laboral y social, y parte de un proceso de empoderamiento económico.

En cuanto a las debilidades del sector, destacan sus bajos niveles de productividad y escasa capacidad de innovación tecnológica, sus dificultades para acumular y consolidar las iniciativas económicas en el tiempo, sus limitaciones en cuanto a acceso a mercados y calidad de sus productos, y los altos niveles de desprotección social y falta de organización. A esto se suma su falta de visibilidad y consiguiente baja capacidad para intervenir en la formulación de la agenda pública y en las discusiones económicas con otros sectores.

Una segunda conclusión general con implicancias de política es que, en todos los aspectos recién señalados, la situación de las mujeres es de mayor debilidad. Entre otras consecuencias, tal condición limita el impacto positivo que tiene su participación en el SME sobre su proceso de empoderamiento y sobre el bienestar de sus familias. Aunque en el caso de las microempresarias el trabajo marca una diferencia importante en la incidencia de la pobreza, no logra que sus hogares traspasen la barrera de la vulnerabilidad socioeconómica (definida como el ingreso per cápita entre dos y cuatro canastas básicas). De hecho, las distintas clases de análisis realizados mostraron consistentemente que el sexo de los microempresarios es una dimensión que tiene un peso específico en la determinación del tipo de negocio que emprenden y, especialmente, de los resultados económicos que obtienen, a pesar de que las decisiones acerca del manejo económico (capitalización de ganancias, inversiones, entre otras) de las microempresas no son muy diferentes entre hombres y mujeres. Como lo muestra la baja rentabilidad por hora de las microempresarias que contratan asalariados, estas desventajas se aprecian incluso para aquellas que manejan negocios de mayor envergadura, que trabajan jornadas que superan las masculinas y que incursionan en ámbitos que no necesariamente corresponden a los típicamente "femeninos".

Lo anterior indica, por una parte, que las políticas que se definan como neutras en términos de género y que no reconozcan la diversi-

dad de intereses y necesidades de hombres y mujeres –producto de sus diferencias de roles, responsabilidades y oportunidades– tenderán a beneficiar en mayor medida a las microempresas a cargo de hombres, aun sin proponérselo. No basta con que se reconozca la importancia de la incorporación de las mujeres al SME, sino la forma en que lo están haciendo, y las dificultades que enfrentan para competir libremente en la esfera económica, debido a barreras políticas, culturales y de mercado. La remoción de estas barreras es un requisito para que las microempresarias aumenten sus niveles de productividad y sustentabilidad. Incluso los programas destinados a mujeres pueden fallar en el cumplimiento de sus objetivos, si en su diseño se asume que sus necesidades son idénticas a las de los hombres.

Por otra parte, los programas de apoyo a la microempresa deberían priorizar a las mujeres pobres, pero no restringirse a ellas, puesto que los problemas más serios de rentabilidad están en los estratos más desarrollados del sector (lo que es también válido para los hombres, aunque menos dramáticamente). Las microempresarias de nivel de ingresos medio son un grupo muchas veces olvidado por los diseñadores de políticas, y requieren también de instrumentos de apoyo adecuados a sus necesidades. Por último, si bien el fomento al desempeño de las mujeres en rubros "no tradicionales" es un componente indispensable de los apoyos que se requieren, probablemente él no asegura, por sí solo, un cambio sustantivo en la situación de desigualdad que afecta a las mujeres. Es necesario tener presente que la apertura hacia ámbitos masculinos plantea desafíos que trascienden los límites de sus negocios, porque chocan con los estereotipos existentes sobre lo que una mujer puede o no puede hacer, lo que afecta directamente al menos uno de los ámbitos más sensibles del SME: las redes de comercialización.

Una tercera conclusión general es que difícilmente se puede definir una categoría típica de microempresa, dada la gran heterogeneidad que las caracteriza. La tipología construida a través del análisis de conglomerados mostró que el tipo más numeroso –"prototipo de microempresa de hombres"– representa poco más de un tercio del total, seguido de cerca por las microempresas "de mujeres", que son un cuarto del total. La diversidad del sector microempresarial se

expresa en factores tales como las características personales y familiares de los microempresarios/as (edad, escolaridad, composición y posición en el hogar), el tipo de relaciones laborales que establece (unipersonales, familiares o con asalariados), las condiciones económicas que rodean su gestión y la realidad del mercado, en función del rubro en que se insertan. Esto determina que sus necesidades de apoyo sean complejas, y las políticas deban ser suficientemente flexibles para adaptarse a esta diversidad; dicho de otra manera, las políticas universales para este sector tienen pocas posibilidades de éxito.

Una de las dimensiones relevantes respecto de la heterogeneidad del sector es la modalidad de organización de las microempresas, respecto de la cual algunos resultados son paradójicos y no esperados, especialmente –aunque no de manera exclusiva– en el caso de las mujeres. Las ME unipersonales, largamente predominantes, independientemente del sexo de los microempresarios, son sin duda negocios que generan menos ingresos, en particular si se comparan con aquellas que funcionan sobre la base de fuerza de trabajo asalariada. Aun cuando algunos de estos TCP son considerados autoempleados más que microempresarios, las ganancias por hora de trabajo indican que las microempresas que funcionan con trabajadores asalariados son las menos rentables, a pesar de la gran cantidad de horas de trabajo invertidas. Ello es válido sobre todo en el caso de las mujeres, que tienen las jornadas más largas y la menor rentabilidad de todos los grupos de ME. A la inversa, los/as TCP son quienes logran las mayores ganancias por hora de trabajo.

La baja rentabilidad de las microempresas que operan con asalariados *vis-à-vis* las unipersonales indica que la conveniencia de promover el tránsito de trabajador/a por cuenta propia a empleador/a en el sector microempresarial es cuestionable, a menos que existan condiciones de mercado muy claras que justifiquen el aumento de escala del negocio. La "opción" de la mayoría de los microempresarios por el trabajo por cuenta propia aparece con una racionalidad económica inesperada, lo que, junto a su importancia numérica y a las restricciones de mercado y capital que en muchos casos enfrentan –los que se expresan en sus bajos niveles de ventas–, justifica la necesidad de dirigir programas de apoyo hacia ellos. En algunos

casos, la permanencia de los TCP como tales está determinada por la carencia de recursos o atributos que les permitirían crecer; en otros, sin embargo, se trata de una decisión de mantener el negocio en una dimensión limitada y bajo control. En ambos casos, el desarrollo de la capacidad gerencial de los microempresarios/as puede contribuir de manera significativa a aumentar su productividad e ingresos y a aprovechar su potencial emprendedor. Estrechamente asociado al punto anterior, la ampliación de sus redes de comercialización –generalmente muy restringidas al entorno inmediato– es otro componente indispensable de los apoyos requeridos por este grupo.

En este marco, se podría plantear, a modo de hipótesis, que las distintas modalidades de organización de las ME, más que representar etapas de un eventual proceso de desarrollo, corresponden muchas veces a iniciativas de personas pertenecientes a estratos socioeconómicos distintos (educación, ingresos familiares, redes y capital social). Y es a partir de esta diversidad que se generan negocios de distinta escala, rubro y otras características, muchos de los cuales tienden a permanecer en el tiempo sin cambios radicales.

El impacto de las diferencias de escolaridad sobre los negocios del SME tiende a reafirmar la interpretación anterior, además de ser mucho menos claro de lo que se podría esperar. La escolaridad muy baja aparece directamente relacionada con los peores resultados económicos, pero también con la pertenencia a estratos socioeconómicos más bajos. Al mismo tiempo, los mayores niveles de educación, si bien parecen facilitar mejores logros económicos, no son necesariamente una condición para ello, ni tampoco se presentan en el tipo de ME que opera a mayor escala y más frecuentemente contrata asalariados. El tipo de ME con los más altos niveles de venta corresponde a las "mixtas familiares", grupo en el cual sólo la mitad de los microempresarios tiene una escolaridad relativamente alta. Esto sugiere que, para el éxito en el SME, disponer de mano de obra gratuita es a veces más importante que el nivel de escolaridad de los microempresarios.

Al igual que en el mercado laboral en general, la inversión de tiempo y recursos en educación no constituyen un factor que disminuya las desigualdades de ingresos entre hombres y mujeres que

se desempeñan en el SME. Expresado en términos estadísticos, la educación no es una variable significativa para explicar los ingresos brutos de las microempresarias, como sí ocurre con los hombres. Más allá de las medidas generales orientadas a disminuir las desigualdades de género en el mercado laboral, lo anterior sugiere que las mujeres requieren de conocimientos específicos –no necesariamente adquiridos a través del sistema educativo, los que tienden a ser genéricos y sin un potencial de empleabilidad– que les permitan producir bienes y servicios de mayor valor y aceptación de mercado, y en áreas de mayor desarrollo tecnológico, donde ellas no han incursionado. Esto supone ampliar la oferta educativa –de modo que todas las mujeres tengan al menos conocimientos básicos de lectoescritura y aritmética– y de capacitación. El tipo de cursos debe estar basado en análisis de mercado y estudios de factibilidad, y debe ofrecer tanto conocimientos técnicos como formación en habilidades empresariales. Los programas de estudio, metodologías, servicios anexos (como, por ejemplo, cuidado infantil) y horarios deben ser adecuados a las necesidades y características de las mujeres.

Una cuarta conclusión general es que las mujeres contribuyen más que los hombres a la heterogeneidad que caracteriza al SME. De este modo, la diversidad que se observa al interior del SME no se limita a las diferencias de género. Uno de los variados indicadores de esta situación es que ellas se concentran más en los tipos de ME que tienen niveles extremos de ventas/ingresos, especialmente en el que tiene ventas más bajas (las ME "de mujeres"); mientras que la absoluta mayoría de los hombres se ubica en los dos tipos que tienen niveles de ventas intermedios (prototipo de ME "de hombres" y ME "mixtas unipersonales").

La presencia de mujeres en los tipos de microempresa que obtienen mejores resultados económicos (específicamente con relación a ventas y ganancias mensuales), aunque minoritaria, muestra la realidad de un grupo poco analizado por la literatura, que amerita más estudio. Por lo visto en los análisis previos, es posible identificar dos grupos. Uno, que ha alcanzado esta posición incursionado en ámbitos masculinos –alrededor de un quinto del total de muje-

res se ubica en ME con absoluto predominio de hombres, cifra que no es despreciable–, pero con los problemas señalados anteriormente (que se traducen en rentabilidades bajas). Otro, compuesto por mujeres relativamente jóvenes y educadas, que desde el desempeño en oficios tradicionales –representados por la Confección y similares– ha experimentado un proceso de "reconversión" que les ha permitido enfrentar, con resultados relativamente buenos, los severos cambios de mercado de este sector productivo. Una realidad parecida se observa en los Servicios Personales, en los cuales, a través de una modernización de la gestión y maquinarias, las microempresarias han reorientado sus servicios hacia empresas y clientes de alto poder de consumo. Esta situación, además de reiterar la conveniencia de enfrentar globalmente el tema de la segmentación, avala la conveniencia de formular programas especiales de apoyo hacia microempresarias jóvenes, ya que, además, el desarrollo del sector dependerá fundamentalmente de su incorporación en los próximos años. En este sentido, las intervenciones no sólo deberían estar focalizadas hacia las mujeres jóvenes que ya han iniciado su microempresa. También se debería intentar influir en las percepciones de las niñas acerca de lo que son capaces de hacer, enfatizando los aspectos positivos para su empoderamiento económico –como la posibilidad de tener su propio negocio y el trabajo remunerado en general– e incorporando esta temática en las intervenciones del ámbito educacional.

Por otra parte, el autoempleo de sobrevivencia (representado por las ME "de mujeres") es también más frecuente entre las mujeres (la presencia masculina en las ME "de mujeres" es sólo ligeramente superior al 10 por ciento del total de microempresarios). No obstante la precariedad de estas iniciativas económicas, ellas muestran una notable capacidad de sobrevivencia: se encuentran, de hecho, entre las más antiguas. Probablemente, parte de estas microempresarias carece de las habilidades y/o recursos necesarios para aprovechar oportunidades del mercado. Para otras, ésta es la única alternativa para generar un ingreso, ya sea por falta de otras opciones laborales, por barreras que les impone su bajo nivel educacional o por sus responsabilidades familiares.

También es posible encontrar en este grupo a mujeres cuyo proyecto laboral no incluye la expansión de sus actividades ni el crecimiento de su negocio, pero que tienen una meta clara en términos del ingreso que persiguen, el que ocupa un lugar importante en la sobrevivencia de sus familias (más por su relativa regularidad que por su monto). Este último fenómeno ha sido analizado en otros contextos, en los cuales se subraya, además, la importancia de los aportes de los diversos miembros de la familia a una estrategia de sobrevivencia colectiva e interdependiente (Chen 1996). En cualquier caso, debido a que sus patrones de comportamiento económico no se ajustan a los tradicionales, la actividad de estas mujeres suele ser calificada como "no empresarial", y se las excluye de los programas de apoyo a la microempresa, por ser consideradas "inviables". Sin embargo, su permanencia en el tiempo es una muestra de "viabilidad", lo que justifica la necesidad de contar con apoyos que les permitan consolidar sus negocios.

Definitivamente, es el Comercio el sector que concentra a las mujeres con mayores dificultades para sacar adelante un negocio independiente; secundariamente se las encuentra también en el rubro Confección y similares. La evidencia indica, incluso, que al menos parte de la explicación de los menores niveles de rentabilidad que, como conjunto, presentan las mujeres, tiene que ver precisamente con su mayor concentración en las actividades comerciales, absolutamente predominantes en su caso. El Comercio es el rubro que presenta los más bajos indicadores de competitividad al interior del sector microempresarial, el que registra la más baja relación ganancia/ventas y, por tanto, los mayores costos relativos. A ello se agrega el hecho de que las mujeres logran montos de venta sistemáticamente inferiores, incluso cuando trabajan un número de horas similar a los hombres. El comercio es, por lo tanto, una "mala" opción a la que recurren las mujeres, influida por las limitaciones que les impone su entrada a otros sectores y por otros condicionantes de género. Se trata de negocios en rubros tradicionales –venta de alimentos y comestibles– para los cuales las mujeres, por su socialización, poseen conocimientos básicos. Además, les permiten salvar el obstáculo de la falta de capital, ya que requieren de una inversión relativamente baja, especialmente consi-

derando que, en muchos casos, el negocio se ubica en la misma vivienda. El comercio demanda una dedicación horaria importante, pero la atención de clientes tiende a concentrarse principalmente en sólo algunas horas del día. Esto facilita a la mujer equilibrar su tiempo entre la administración de su hogar y de su negocio, y puede recurrir al apoyo de sus hijos y otros familiares para atenderlo.

Una quinta conclusión general es que, en varios aspectos, los factores asociados a las relaciones de género no se comportan de la forma que comúnmente se espera. En este sentido, la evidencia disponible indica que el desarrollo de una actividad independiente, incluso como TCP, es para las mujeres más difícil que su desempeño como asalariada. Vale decir, el SME es un nicho del mercado en que las desigualdades de género son mayores que en otros. Además, y contrariando también lo que habitualmente se piensa, para las mujeres, al igual que para los hombres, el trabajo en la microempresa es, en la mayor parte de los casos, una actividad de tiempo completo, que se proyecta en el tiempo. De hecho, la existencia de jornadas superiores a la normal parece ser un requisito para la sobrevivencia de estas unidades económicas, independientemente de cualquier otra consideración. Asimismo, las distintas dimensiones asociadas a la informalidad tienen un comportamiento que oscila entre diferencias secundarias y aspectos en que las mujeres son más formales que los hombres, lo que está principalmente relacionado con la mayor o menor precariedad económica de la microempresa, especialmente en el caso de las mujeres. Por último, las interrelaciones entre el orden de género y el desempeño de las mujeres como microempresarias se aprecian básicamente en el ámbito económico; las desigualdades en el acceso a recursos de todo tipo (tecnología, capital, infraestructura, opciones de negocio, mercados, redes) tienen un peso más evidente sobre la baja rentabilidad de sus negocios que las dimensiones directamente asociadas a sus roles en el ámbito reproductivo (edad del hijo menor, posición en el hogar, existencia de otras mujeres que sustituyan sus roles en el ámbito familiar). De estos resultados sobre la forma en que se expresan las relaciones de género, se desprenden también algunas recomendaciones para el ámbito de las políticas.

En primer lugar, las iniciativas orientadas a diminuir las desigualdades de género en el mercado laboral deberían considerar al SME en forma especial. Ello es válido particularmente en el caso de las mujeres de menores ingresos, para quienes el servicio doméstico sigue siendo la ocupación con menos limitaciones de ingreso, en condiciones que, a menudo, se caracterizan por la falta de otras oportunidades laborales. Este argumento opera en favor del diseño de políticas específicas focalizadas en mujeres microempresarias, que promuevan su permanencia en el sector microempresarial; y, por otra parte, de medidas que favorezcan el ingreso de mujeres con habilidades empresariales a este sector. Las iniciativas orientadas a apoyar el desarrollo de las capacidades emprendedoras de las mujeres, y la disminución de las barreras de entrada y permanencia, son de primera importancia. En este ámbito, es necesario generar medidas orientadas a disminuir las desventajas estructurales que enfrentan las mujeres para desarrollarse como microempresarias.

Entre los factores directamente relacionados con las desventajas que afectan a las mujeres, se cuenta la segmentación ocupacional por género. Este fenómeno implica, a su vez, la saturación de los mercados en que se insertan numerosas microempresarias, el menor desarrollo de las modalidades y canales de comercialización que utilizan las mujeres, la carencia de tecnología e infraestructura adecuada, y su mayor aislamiento y falta de conexión a redes sociales y económicas. Todo esto apunta a la necesidad de desarrollar políticas integrales, que se planteen como objetivo explícito el empoderamiento de las mujeres y aborden simultáneamente los diferentes aspectos de la microempresa, aun cuando la entrega de estos apoyos pueda ser coordinada entre múltiples instituciones. Aquellas políticas que se centran sólo en aspectos puntuales (por ejemplo, capacitación o crédito o gestión) difícilmente tendrán un impacto significativo.

Específicamente, el aumento de la productividad de las microempresas a cargo de mujeres requiere poner especial atención en impulsar la innovación y fomentar el desarrollo de nuevos productos y/o de mejor calidad; brindar un amplio acceso a servicios financieros expeditos, con montos y modalidades de pago adecua-

dos a sus necesidades; ofrecer mayor información acerca de mercados que transan productos de mayor valor, proveedores, oportunidades de exportación, etc.; dar mayor acceso a infraestructura y equipamiento adecuado y tecnología moderna. Por otra parte, considerando que una proporción significativa de las microempresarias opera desde su vivienda, el mejoramiento de su infraestructura debería estar específicamente considerado en los planes de crédito.

Tan importante como actuar sobre las condiciones económicas de la microempresa es intervenir sobre los factores de género que limitan su quehacer empresarial. El mayor aislamiento relativo de las mujeres y su menor dotación de capital social incide negativamente en el resultado económico de su microempresa; a la vez, limita el alcance de los beneficios sociales que podría obtener de su trabajo remunerado y contacto con otras personas, los cuales a su vez podrían redundar en un aumento de su autoestima y desarrollo personal.

Una política de fomento a la organización –que incorporara entre sus objetivos el empoderamiento económico y sociopolítico de las mujeres–y, en algunos aspectos, a la asociatividad, es, por lo tanto, un elemento clave para su desarrollo empresarial y para el desarrollo de mercados. Apoyar las condiciones para aliviar la carga doméstica es también un paso, que debe estar orientado hacia una repartición más equitativa de las tareas y responsabilidades familiares y un compromiso de todos sus miembros por modificar las relaciones de género en su interior.

En este marco, es conveniente evaluar los resultados no económicos que provoca el quehacer microempresarial en el estatus y la calidad de vida de las mujeres. Aspectos tales como la carga de trabajo de las mujeres, el control que tienen sobre sus ingresos y la estabilidad de los mismos, el grado de participación en las decisiones familiares y en la comunidad, el tipo y nivel de apoyo familiar para el desempeño de su actividad, son elementos que deben ser considerados para evaluar el éxito de un programa de apoyo, junto a los factores económicos sobre el desempeño de la microempresa.

También respecto a la forma en que se expresan las relaciones de género en el SME, es importante formular políticas innovadoras de protección social, que propongan estrategias frente a las necesi-

dades de atención médica, frente a la pérdida o reducción de ingresos debido a enfermedad, maternidad, vejez, invalidez, accidente laboral, y frente a los costos asociados a la crianza de los niños. Los mecanismos actuales son insatisfactorios y parecen ser inapropiados, dado que cubren una baja proporción de los asalariados y una aún menor de microempresarios. La falta de protección es una característica del SME como un todo; sin embargo, la urgencia especial que este tema tiene para las mujeres radica en que ellas son notoriamente más vulnerables que los hombres a las contingencias de carácter familiar (maternidad, enfermedades de miembros del hogar, etc.), lo que tiene repercusiones directas sobre sus posibilidades de desarrollar su negocio.

Por último, hay un aspecto en que las relaciones de género prevalecientes se expresan en el SME de un modo semejante al que ocurre en la sociedad en general y que se refiere a la situación de las jefas de hogar. Éstas –que son relativamente importantes entre las microempresarias– hacen el principal aporte a la sobrevivencia familiar en la mayor parte de los casos, situación menos frecuente entre las mujeres con pareja. Las condiciones de trabajo de ambos grupos son, sin embargo, semejantes, en cuanto a lugar de trabajo, jornada y otros; vale decir, a pesar de sus mayores demandas en términos de combinar roles reproductivos y económicos, es claro que las jefas de hogar hacen los esfuerzos requeridos para lograrlo. A pesar de lo anterior, la incidencia de la pobreza en sus hogares es mayor que en los biparentales, y las dificultades para consolidar sus negocios son también mayores. Esta situación justifica apoyos y/o la incorporación de esta condición familiar en los criterios de focalización de los programas.

Globalmente, los resultados de este estudio muestran que no sólo en materia de políticas, sino también de investigación la agenda pendiente es amplia. Es necesario redefinir los conceptos básicos que se utilizan para analizar el comportamiento del mercado laboral y, especialmente, los criterios operacionales para el registro de estadísticas agregadas. Tal tarea representa una condición para mejorar la comprensión de las interrelaciones existentes entre los distintos sectores de la economía. Al respecto, en lo que hace al sector

microempresarial específicamente, aunque se ha observado que, como conjunto, ha tenido un comportamiento más bien estable en Chile, se requieren estudios de corte longitudinal que permitan conocer, por una parte, los flujos de entrada y salida a ese ámbito laboral; y, por otra, las estrategias que utilizan las unidades económicas que logran permanencia en el tiempo. Todo lo anterior debería contribuir, por último, a una evaluación más certera de si la nueva economía, asociada a la globalización, abrirá efectivamente nuevas oportunidades de desarrollo a la microempresa, lo que hasta ahora permanece como un augurio no cumplido de mayor equidad.

Anexo Estadístico

Cuadro 1 ***Composición del empleo en la microempresa, por sexo, 1998***

Categoría ocupacional	Hombres	Mujeres
Trabajador cuenta propia	735.483	302.392
Empleadores	73.825	29.490
Asalariados	583.752	275.872
Familiares no remunerados	29.806	43.785
Total	1.422.867	651.540

Fuente: Tabulaciones especiales. Mideplan, Depto. de Información Social, Encuesta Casen 1998.

Cuadro 2 ***Nivel de escolaridad de los microempresarios/as según sexo***

Educación	Mujer	Hombre
Básica incompleta o menos	24,6	20,5
Básica completa o media incompleta	36,0	34,7
Media completa o más	39,2	44,4

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Cuadro 3 ***Rango de edad de los microempresarios/as según sexo***

Edad	Mujer	Hombre
Menos de 35 años	21,5	21,7
35-54 años	59,8	55,3
Más de 55 años	18,7	23,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Cuadro 4 ***Aporte relativo del(a) microempresario(a) a los ingresos por trabajo del hogar según sexo y posición en el hogar (en porcentajes)***

Posición en el hogar y sexo	Aporte relativo del(a) microempresario(a) a los ingresos por trabajo del hogar			
	Hasta el 50%	51% - 99%	100%	Total
Total mujeres	46,5	14,8	38,7	100,0
• Jefa	25,5	6,9	67,6	100,0
• Cónyuge	56,2	20,3	23,5	100,0
• Otro	54,8	9,5	35,7	100,0
Total hombres	21,6	18,9	59,5	100,0
• Jefe	18,2	17,5	64,3	100,0
• Cónyuge	*	*	*	*
• Otro	51,0	28,6	20,4	100,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.
* El número de casos no es representativo.

Cuadro 5 ***Escala de la microempresa. Total horas semanales de trabajo según rama de actividad y sexo***

Rama	Mujer	Hombre	Diferencia H/M %
Comercio establecido de alimentos	103,6	121,7	85,1
Comercio no establecido de alimentos	74,2	83,4	89,0
Otros comercios	82,1	89,0	92,2
Confección y tejidos	64,9	#	–
Otras manufacturas y construcción	119,0	103.3	115,1
Servicios reparación	#	83,8	–
Otros servicios	57,1	64,6	88,4
Promedio total	83,3	91,9	90,6

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.
\# El número de casos no es representativo.

Cuadro 6 Escolaridad del microempresario según tipo de microempresa

MUJERES

Escolaridad	TCP	ME y FNR	ME y socio y FR	ME y asalariado
Básica incompleta o menos	29,3	19,4	25,9	11,8
Básica completa o Media Incompleta	35,1	37,5	40,7	35,2
Media completa o más	35,6	43,0	33,3	52,9

HOMBRES

Escolaridad	TCP	ME y FNR	ME y socio y FR	ME y asalariado
Básica incompleta o menos	23,7	19,1	22,0	11,7
Básica completa o Media Incompleta	36,1	47,1	33,9	23,3
Media completa o más	40,2	33,8	34,1	67,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Cuadro 7 Ganancia por hora según rama de actividad y sexo (pesos de 1997)

Rama	Mujer	Hombre	Brecha H/M %
Comercio establecido de alimentos	544	799	68,1
Comercio no establecido de alimentos	448	620	72,3
Otros comercios	642	704	91,2
Confección y tejidos	600	#	–
Otras manufacturas y construcción	389	705	55,2
Servicios reparación	#	577	–
Otros servicios	768	820	93,6
Promedio total	573	697	82,2

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.
El número de casos no es representativo.

Cuadro 8 ***Distribución porcentual de los microempresarios según ganancia por hora y tipo de ME (pesos de 1997)***

MUJERES

Tipo de ME	Hasta 300	301-800	801-1500	Más de 1500
TCP	32,9	36,5	21,0	9,6
ME y FNR	49,3	31,9	17,4	1,4
ME y socio/FR	40,0	48,0	12,0	–
ME y asalariado	39,2	47,1	13,7	–
Promedio total	38,1	38,1	18,3	5,4

HOMBRES

Tipo de ME	Hasta 300	301-800	801-1500	Más de 1500
TCP	16,2	49,0	21,9	13,0
ME y FNR	31,2	36,4	15,6	2,6
ME y socio/FR	45,6	40,4	8,8	5,3
ME y asalariado	36,3	42,2	15,7	5,9
Promedio total	26,3	44,5	18,0	8,9

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Cuadro 9 ***Ganancia mensual del microempresario/a según horas de trabajo semanal de la microempresa y sexo (miles de pesos de 1997)***

Hora semanal	Mujeres	Hombres	Total
Menos de 45 hrs	82,5	132,4	108,4
45-69	153,0	175,0	165,9
70-119	195,3	215,9	208,2
120 y más	271,4	335,0	311,8
Promedio total	171,4	220,8	200,7

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Cuadro 10 ***Proporción de microempresarios que han realizado inversiones en los últimos 12 meses según ganancia por hora y sexo (pesos de 1997)***

Ganancia por hora	Mujeres	Hombres
Hasta 300	11,4	15,7
301-800	19,5	17,7
801-1.500	26,8	32,7
Más de 1.500	22,7	35,3

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Cuadro 11 ***Proporción de microempresarios que han realizado inversiones en los últimos 12 meses según rama de actividad y sexo del microempresario (porcentajes)***

Rama	Mujer	Hombre
Comercio establecido de alimentos	13,7	36,0
Comercio no establecido de alimentos	11,8	12,2
Otros comercios	15,9	11,8
Confección y tejidos	19,5	#
Otras manufacturas y construcción	22,2	35,6
Servicios reparación	#	26,8
Otros servicios	33,3	12,1
Promedio total	18,4	24,2

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.
El número de casos no es representativo.

Cuadro 12 ***Nivel de ingresos per cápita del hogar de los asalariados/as sin educación superior completa según sexo (en canastas básicas)***

N° de canastas básicas	Mujeres	Hombres	Total
Menos de 2 canastas	12,0	18,9	16,5
2 a 4 canastas	31,3	36,9	34,9
Más de 4 canastas	56,7	44,2	48,6
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Tabulaciones especiales. Mideplan, Depto. de Información Social, Encuesta Casen1998.

Cuadro 13 ***Número de perceptores de ingreso autónomo en los hogares de los ocupados en el sector microempresarial según categoría ocupacional y sexo, 1998* (en porcentajes)***

Categoría ocupacional y N° de perceptores	Hombres	Mujeres
Trabajadores por cuenta propia	100,0	100,0
• Hasta 1	43,7	42,4
• 2	36,0	30,4
• 3 y más	20,3	27,2
Empleadores	100,0	100,0
• Hasta 1	37,7	34,4
• 2	36,7	26,2
• 3 y más	25,6	39,4
Asalariados	100,0	100,0
• 1	34,3	10,9
• 2	35,9	47,9
• 3 y más	29,8	41,2

Fuente: Tabulaciones especiales, Mideplan, Depto. de Información Social, Encuesta Casen 1998.

* Los ingresos autónomos se derivan principalmente del trabajo (sueldos, salarios, bonificaciones y gratificaciones, ganancias provenientes del trabajo independiente –incluido el autoconsumo– jubilaciones, montepíos), incluyendo, además, renta de propiedades, ingresos por interés y transferencias entre privados.

Cuadro 14 Distribución de los ocupados en el Sector Microempresarial por categoría ocupacional según posición en el hogar, nivel de ingresos per cápita y sexo, 1998 (en porcentajes)

Posición en el hogar y nivel de ingresos per cápita (en canastas básicas)	Asalariados			Trabajadores por cuenta propia			Empleadores		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Posición en el hogar	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
• Jefe	60,7	16,9	46,9	75,0	26,7	61,3	89,7	37,0	74,6
• Cónyuge	1,6	36,7	12,7	2,0	56,2	17,3	2,8	46,2	15,2
• Otro	37,7	46,4	40,4	23,0	17,1	21,4	7,5	16,8	10,2
Nivel de ingresos per cápita									
Jefes	100,0	100,0	00,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
• Menos de 2 canastas	30,3	17,2	28,8	13,1	12,7	13,0	1,8	0,2	1,6
• De 2 a 4 canastas	35,8	32,5	35,4	25,1	25,7	25,2	7,9	20,4	9,7
• Más de 4 canastas	33,9	50,3	35,8	61,8	61,6	61,8	90,3	79,4	88,7
Cónyuges	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
• Menos de 2 canastas	28,4	8,4	10,1	17,8	6,0	7,0	10,5	0,5	1,8
• De 2 a 4 canastas	40,9	24,0	26,4	22,4	21,8	21,9	2,2	0,3	0,5
• Más de 4 canastas	30,7	66,6	63,5	59,8	72,1	71,1	87,3	99,2	97,7
Otros	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
• Menos de 2 canastas	14,7	9,4	12,8	10,8	10,7	10,7	1,9	0,0	1,0
• De 2 a 4 canastas	38,3	33,4	36,5	28,4	26,6	28,1	17,6	12,3	15,1
• Más de 4 canastas	47,0	57,2	50,7	60,8	62,7	61,2	80,5	87,7	83,9

Fuente: Tabulaciones Especiales, Mideplan, Depto. de Información Social, Encuesta Casen 1998.

Cuadro 15 Número de empresas según tamaño, 1994-1997*

Tamaño	1994	1995	1996	1997
Micro	404.599	408.371	423.319	432.431
Pequeña	71.984	75.570	77.798	78.805
Mediana	9.649	10.260	10.271	10.870
Grande	4.054	4.388	4.670	4.814
Total	490.286	498.589	516.508	526.920

Fuente: Corfo, sobre la base de información del Servicio de Impuestos Internos (Alburquerque 1999).

* El tamaño de las empresas se define en función de las ventas anuales. Las microempresas venden hasta 2.400 UF; las pequeñas entre 2.401 y 25.000 UF; las medianas entre 25.001 y 100.000 UF; y, las grandes tienen ventas superiores a 100.000 UF.

Cuadro 16 Ocupados totales y en el sector microempresarial según sexo, 1990 y 1994

	1990			1994		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Total de ocupados	2.987.214	1.420.717	4.407.931	3.384.445	1.684.144	5.068.589
Ocupados SME	1.384.196	513.155	1.897.351	1.415.383	572.680	1.988.063
• Trabajadores por cuenta propia	716.645	243.759	960.404	733.753	268.993	1.002.746
• Trabajadores familiares no remunerados	39.888	40.938	80.826	22.530	41.123	63.653
• Empleadores	45.024	11.678	56.702	63.815	23.135	86.950
• Asalariados	582.639	216.780	799.419	595.285	239.429	834.714

Fuente: Tabulaciones Especiales. Mideplan, Depto. de Información Social, Encuesta Casen 1990 y 1994.

Cuadro 17 ***Edad promedio según sexo y antigüedad en la actividad microempresarial***

Antigüedad	Hombres	Mujeres	Total
Menos de 1 año	38,2	38,0	38,1
1 a 4,9 años	40,4	41,1	40,7
5 a 10,9 años	43,4	43,5	43,5
11 a 20,9 años	47,2	49,8	48,1
21 y más años	56,7	57,8	57,1
Promedio total	44,9	44,6	44,8

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Cuadro 18 ***Aporte relativo del(a) microempresario(a) a los ingresos por trabajo del hogar según sexo y antigüedad de la actividad microempresarial (en porcentajes)***

Antigüedad y sexo	Aporte relativo del(a) microempresario(a) a los ingresos por trabajo del hogar			
	Hasta el 50%	51% - 99%	100%	Total
Total mujeres	46,5	14,8	38,7	100,0
• Menos 1 año	54,4	4,3	41,3	100,0
• 1 a 4,9 años	56,7	13,5	29,8	100,0
• 5 a 10,9 años	39,8	26,1	34,1	100,0
• 11 y más años	37,6	10,8	51,6	100,0
Total hombres	21,6	18,8	59,6	100,0
• Menos 1 año	39,4	6,1	54,5	100,0
• 1 a 4,9 años	24,3	22,1	53,6	100,0
• 5 a 10,9 años	17,0	20,3	62,7	100,0
• 11 y más años	19,2	17,5	63,3	100,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Cuadro 19 ***Porcentaje de microempresarios/as que trabaja menos de una jornada completa y horas promedio de trabajo semanal según rama de actividad y sexo****

Rama de actividad	Hombres		Mujeres	
	%	Hrs. promedio	%	Hrs. promedio
Comercio				
• C. Establecido de alimentos/abarrotes	12,0	69,2	16,4	63,2
• C. No establecido de alimentos/abarrotes	28,5	57,6	43,1	51,9
• Otros	20,0	58,4	28,9	57,0
Manufacturas				
• Confección, tejidos y similares	#	#	45,2	41,7
• Otras manufacturas y construcción	24,2	52,5	28,9	55,7
Servicios				
• S. de reparación	26,0	49,7	#	#
• Otros	41,3	46,3	51,5	39,6
Total	25,0	54,0	34,4	52,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

* Los microempresarios/as que trabajan menos de una jornada completa son aquellos que trabajan hasta 43 horas semanales.

\# El número de casos no es representativo.

Cuadro 20 ***Sistema de contabilidad según sexo del(a) microempresario(a) (en porcentajes)***

Sistema de contabilidad	Hombres	Mujeres	Total
No tiene	29,2	22,5	26,5
Precario	30,8	35,4	32,6
Formal sin pago	9,4	5,9	8,0
Formal pagado	28,9	35,4	31,5
Otro	1,7	0,8	1,4
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Cuadro 21 *Formalidad de la microempresa según sexo y ventas mensuales (en porcentajes)*

Tramo de ventas mensuales (en pesos) y sexo	Cumplimiento de aspectos legales y tributarios		Tipo de sistema contable		Total
	Todos	Ninguno	No tiene	Formal pagado	
Mujeres					
• Menos de 100 mil	4,4	66,0	60,0	6,4	24,9
• 100 a 299 mil	33,3	27,4	22,5	23,8	29,3
• 300 a 499 mil	18,1	5,7	7,5	23,0	16,2
• 500 mil y más	44,2	0,9	10,0	46,8	29,6
• Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Hombres					
• Menos de 100 mil	5,5	43,2	27,0	4,6	15,2
• 100 a 299 mil	24,0	31,2	34,9	20,7	27,1
• 300 a 499 mil	20,3	12,8	20,4	16,0	19,0
• 500 mil y más	50,2	12,8	17,7	58,7	38,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

Cuadro 22 *Promedio de retiro mensual y brecha según sexo por rama de actividad*

Rama de actividad	Promedio de retiro mensual*	Brecha**
Comercio		
• C. Establecido de alimentos/abarrotes	184.950	76,9
• C. No establecido de alimentos/abarrotes	123.810	85,9
• Otros	164.340	70,1
Manufacturas		
• Confección, tejidos y similares	150.370	–
• Otras manufacturas y construcción	176.600	81,8
Servicios		
• S. de reparación	156.350	–
• Otros	166.210	74,2
Total	162.450	78,2

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

* En pesos del período abril-agosto de 1997.

** Promedio de retiro mensual de las mujeres expresado como porcentaje del promedio correspondiente a los hombres.

Cuadro 23 Promedio de retiro mensual y brecha según sexo por tipo de microempresa

Tipo de Microempresa	Promedio de retiro mensual*	Brecha**
Trabajador cuenta propia	137.010	81,8
ME y familiares no remunerados	171.020	76,1
ME, familiares y socios	156.030	72,6
ME y asalariados	240.710	81,3
Total	162.450	78,2

Fuente: Encuesta a microempresarios, 1997.

* En pesos del período abril-agosto de 1997.

** Promedio de retiro mensual de las mujeres expresado como porcentaje del promedio correspondiente a los hombres.

Cuadro 24 Ingreso promedio de la ocupación principal en número de salarios mínimo líquido según sexo y nivel educacional* (noviembre de 1998)

Nivel educacional	Hombre	Mujer
Sin educación	1,9	1,4
Básica incompleta	1,8	1,3
Básica completa	2,4	1,6
Media incompleta	3,1	2,2
Media completa	4,0	2,7
Superior incompleta	6,5	4,2
Superior completa	12,4	5,7
Total	4,6	3,2

Fuente: Mideplan (1999), Cuadro 16.

* El cálculo considera el salario mínimo imponible de noviembre de 1999 (80.500 pesos), menos un 19,95 por ciento correspondiente a descuentos previsionales y de salud.

Cuadro 25 ***Distribución porcentual de los microempresarios según sexo y tipo de microempresa***

Tipos de microempresa	Mujeres	Hombres	Total
De mujeres	39,7	13,8	24,4
	66,4	33,6	100,0
Prototipo de hombres	17,3	48,4	35,7
	19,7	80,3	100,0
Minoritaria de hombres	3,1	7,7	5,8
	21,6	78,4	100,0
Mixtas familiares	17,9	13,4	15,2
	47,8	52,2	100,0
Mixtas unipersonales	22,0	16,7	18,9
	47,6	52,4	100,0
Total	100,0	100,0	100,0
	40,7	59,3	100,0

Fuente: Elaboración propia, a partir de encuesta a microempresarios, 1997.

Anexo Metodológico

La Encuesta Especial a Microempresarios/as, levantada por encargo de Fosis entre abril y agosto de 1997, se aplicó a una muestra con las siguientes características principales.

- El marco muestral (3.919 casos) se obtuvo de la Encuesta Nacional de Caracterización Socioeconómica, Casen, 1994, del cual se seleccionaron 879 microempresas. Los sujetos encuestados son los dueños de estas microempresas.

- El diseño muestral fue aleatorio y estratificado según región, rama de actividad y tamaño. Se contempló las Regiones V, VIII y Metropolitana, que en conjunto abarcan cerca del 70 por ciento de las microempresas del país.

- En cuanto a ramas, se estratificó entre productivas, comercio y servicios. Por último, en función de la variable tamaño, las unidades económicas se clasificaron en unipersonales (Trabajadores por Cuenta Propia) y multipersonales.

En el cuadro siguiente, se presenta la distribución de los casos encuestados en función de las variables señaladas.

Región		Rama de actividad		Tamaño	
				Unipersonal	Multipersonal
V Región	238	Comercio/Serv.	176	104	72
		Productiva	62	19	43
VIII Región	241	Comercio/Serv.	187	129	58
		Productiva	54	27	27
Región Metropolitana	400	Comercio/Serv.	187	155	126
		Productiva	54	65	54
Total	879		879	499	380

- La encuesta fue aplicada a los dueños de las microempresas, a través de entrevistas personales realizadas, en la mayoría de los casos, en sus residencias o lugares de trabajo; sólo en los casos en que esto no fue posible se utilizó la vía telefónica.

- La encuesta comprendió un total de 42 preguntas sobre diversos aspectos relativos a las características personales y familiares de los microempresarios, actitudes empresariales y desempeño económico de la microempresa, a través de la valoración de los activos, la cuantificación de costos y ganancias, etc.

Bibliografía

Alarcón, Cecilia y Giovanni Stumpo. 2000. Pequeñas y medianas empresas industriales en Chile. Serie Desarrollo Productivo N° 78. Santiago: Cepal.

Alburquerque, Francisco.1999. "Una política de fomento productivo e innovación empresarial en Chile". Informe preparado para el Ministerio de Economía. Mimeo. Santiago.

Almeyda, Gloria.1996. *Dinero que cuenta. Servicios financieros al alcance de la mujer microempresaria.* Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Álvarez, Roberto, Gustavo Crespi y Rodrigo Fuentes. 1999. "Posición competitiva y análisis del comportamiento estratégico de la micro y pequeña empresa nacional". Informe preparado para el Ministerio de Economía. Mimeo. Santiago.

Anker, Richard, 1998. *Gender and Jobs. Sex Segregation of Occupations in the World.* Geneva: ILO.

Arriagada, Irma, 1997. *Realidades y mitos del trabajo urbano en América Latina.* Serie Mujer y Desarrollo. Santiago: Cepal.

Belmar, Christian. 1996. "Eslabonamientos productivos en la microempresa: análisis de sectores". Tesis de grado para optar al título de Ingeniero Comercial. Santiago, Universidad de Chile.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2000. *Las mujeres chilenas en los noventa. Hablan las cifras.* Santiago: Naciones Unidas.

Chen, Martha. 1996. *Beyond credit: A subsector approach to promoting women's enterprises.* Canada: Aga Khan Foundation.

DESUC (Departamento de Sociología Universidad Católica). 1998. "Lo posible y lo no posible en el mercado de trabajo. Percepción de las mujeres pobres". Documento de Trabajo N° 62. Santiago: Servicio Nacional de la Mujer (Sernam).

Espinoza, Vicente y Francisca Márquez. 1998. "Informe Final. Construcción de una tipología de microempresarios en el marco del estudio de impacto de los programas de apoyo de Fosis". Santiago: Ministerio de Planificación y Cooperación-Fondo de Solidaridad e Inversión Social (Mideplan-Fosis).

Finnegan, Gerry. 2000. "Developing the knowledge base on women entrepreneurs: Current work of the International Labor Organization in Women's Entrepreneurship Development and Gender Enterprise". Documento presentado a la Segunda Conferencia de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) sobre Mujeres Empresarias. París, 30 de noviembre 2000.

FOSIS (Fondo de Solidaridad e Inversión Social). 1999a. "Informe de supervisión Programa Fosis-Instituciones Financieras". Santiago: Fosis.

____. 1999b. "Informe de supervisión Programa Fosis-OID". Santiago: Fosis.

González Vega, Claudio. 1998. "Pobreza y microfinanzas: lecciones de política". En *Microempresas vs Pobreza: ¿un desafío imposible?* La Paz: Viceministerio de Microempresas, Fundación para la Producción.

Guzmán, Virginia y Eugenia Hola. 1996. *El conocimiento como un hecho político.* Santiago: Centro de Estudios de la Mujer (CEM).

Guzmán, Virginia; Amalia Mauro y Kathya Araujo. 1999. *Trayectorias laborales de mujeres. Cambios generacionales en el mercado de trabajo.* Santiago: Centro de Estudios de la Mujer (CEM).

International Labour Organization (ILO). 1995. *Gender Issues in the World of Work: Gender Issues in micro-enterprise development.* Geneva: ILO [Organización Internacional del Trabajo (OIT)].

Infante, Ricardo y Manuel Vega-Centeno.1999. "La calidad del empleo: Lecciones y tareas". En Ricardo Infante, ed. *La calidad del empleo. La experiencia de los países latinoamericanos y de los Estado Unidos.* Santiago: Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Jacobsen, Joyce. 1998. *The Economics of Gender.* Malden, Massachusetts: Blackwell.

Kantor, Paula. 2000. *Promoting women's entrepreneurship development based on good practice programmes: Some experiences from the North to the South.* Geneva: International Labour Organization (ILO).

Khandker R., Shahidur. 1998. "Micro credit programme evaluation: a critical review". En *Micro credit: impact, targeting and sustainability.* IDS Bulletin, vol. 29, N° 4.

Klein, Emilio y Víctor Tokman. 1996. "A comparative view of regulations and informality". En Víctor Tokman y Emilio Klein, eds. *Regulation and the Informal Economy. Microenterprises in Chile, Ecuador and Jamaica.* Boulder, Co: Lynne Reiner Publishers.

Mayoux, Linda. 1995. "From vicious to virtuous circles? Gender and Micro-Enterprise Development". Occasional Paper. Geneva: UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development).

____. 2000. *Micro-finance and the empowerment of women. A review of key issues.* Geneva: International Labour Organization (ILO).

Mercadé. Anna. 1998. *Mujer emprendedora.* Barcelona: Gestión 2000.

MIDEPLAN (Ministerio de Planificación y Cooperación). 1998. *Evolución del empleo en Chile. 1990-1996.* Documentos Mideplan. Depto. de Estudios Sociales, División Social, Mideplan. Santiago: Mideplan.

____. 1999. "Situación del empleo en Chile. 1998". Documento de Trabajo. División Social, Mideplan. Santiago: Mideplan.

____. 1999. *Módulo Empleo. Información Estadística.* Serie Casen 98. Depto. Información Social, División Social, Mideplan. Santiago: Mideplan.

____. 1999a. *Situación de los hogares y familias en Chile. 1998.* Documento N° 7, División Social. Santiago: Mideplan.

____. 1999b. *Módulo Serie 1987-1998. Información Estadística.* Serie Casen 98. Depto. de Información Social, División Social, Mideplan. Santiago: Mideplan.

Mizala, Alejandra y Romaguera, Pilar. 1998. "Flexibilidad del mercado del trabajo: el impacto del ajuste y los requisitos del crecimiento económico". Colección de Estudios Cieplan N° 43. Santiago: Corporación Investigaciones Económicas para Latinoamérica (Cieplan).

Monza, Alfredo. 1998. "La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes". En Jorge Carpio, Emilio Klein e Irene Novacovsky, comps. *Informalidad y exclusión social.* Buenos Aires: Organización Internacional del Trabajo-Fondo de Cultura Económica.

Nichols, Pamela. 1998. "Synthesis report on the International Labour Office's Research on women's employment in the Micro and Small Enterprise sector in developing countries". Mimeo. Rome: Italian Association for Women in Development.

OIT (Organización Internacional del Trabajo). 1998. *Informe sobre el empleo en el mundo 1998-1999.* Ginebra: OIT.

____. 1998b. *Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad del empleo en economías abiertas.* Santiago: OIT.

____. 1999. *Panorama laboral de América Latina* N° 6. Lima: OIT.

____. 2000. *Chile: Situación, perspectivas y políticas de empleo.* Santiago: OIT.

____. 2000b. *Panorama laboral de América Latina* N° 7. Lima: OIT.

____. 2000c. *Decent work for women. An ILO proposal to accelerate the implementation of the Beijing Platform for Action.* Geneva, ILO

Portes, Alejandro. 1999. "La economía informal y sus paradojas". En Jorge Carpio, Emilio Klein e Irene Novacovsky, comps. *Informalidad y exclusión social.* Buenos Aires: Organización Internacional del Trabajo-Fondo de Cultura Económica.

Raczynski, Dagmar. 1989. "Apoyo a pequeñas unidades productivas en sectores pobres: lecciones de política". Notas Técnicas 133. Santiago: Cieplan.

Restrepo Chebair, Adriana y Rebecca Reichman. 1995. *Balanceando la doble jornada. La mujer como gerente de la microempresa.* Serie Monografías N° 10, Acción Internacional.

Rodgers, Gerry y Gerhard Reinecke. 1998. "La calidad del empleo: Perspectivas y ejemplos de Chile y Brasil". En *Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad del empleo en economías abiertas.* Santiago: OIT.

Román, Enrique. 2000 "Chile: Bases y antecedentes para la definición de una política de Estado hacia las pequeñas y medianas empresas". Documento de Trabajo 128. Santiago: OIT.

Ruiz-Tagle, Jaime. 2000. "Exclusión social en el mercado de trabajo en Mercosur y Chile". Santiago: Oficina Internacional del Trabajo, Fundación Ford.

Todaro, Rosalba, Amalia Mauro y Sonia Yáñez. 2000. "Calidad del empleo en Chile: un análisis de género". En María Elena Valenzuela y Gerhard Reinecke, eds. *¿Más y mejores empleos para las mujeres? La experiencia del Mercosur y Chile.* Santiago: OIT.

Tokman, Víctor y Norberto García. 1981. "Dinámica del subempleo en América Latina". Estudios e Informes de la Cepal 10. Santiago: Prealc.

Tokman, Víctor, ed. 1982. *Beyong regulation: The informal economy in Latin America.* Boulder, Co: Lynne Reiner Publishers.

Tokman, Víctor. 1999. "El sector informal pos-reforma económica". En Jorge Carpio, Emilio Klein e Irene Novacovsky, comps. *Informalidad y exclusión social.* Buenos Aires: Organización Internacional del Trabajo-Fondo de Cultura Económica.

Valenzuela, María Elena y Gerhard Reinecke. 2000, eds. *¿Más y mejores empleos para las mujeres? La experiencia del Mercosur y Chile.* Santiago: OIT.

Venegas, Sylvia.1992. *Una gota al día... un chorro al año. El impacto social de la expansión frutícola.* Santiago: Grupo de Estudios Agro-Regionales (GEA), Universidad Academia de Humanismo Cristiano.

Wormald, Guillermo y Jorge Rozas. 1996. "Microenterprises and the Informal Sector in the Santiago Metropolitan Area". En Víctor Tokman y Emilio Klein, eds. *Regulation and the Informal Economy. Microenterprises in Chile, Ecuador and Jamaica.* Boulder, Co: Lynne Reiner Publishers.

Otras publicaciones del CEM

Trabajo, flexibilidad y género: Tensiones de un proceso. *Ximena Díaz, Eugenia Hola. Santiago. Ediciones CEM. 2001. 313 p.*

Trayectorias laborales de mujeres. Cambios generacionales en el mercado de trabajo. *Virginia Guzmán, Amalia Mauro, Kathya Araujo. Santiago, Ediciones CEM. 1999. 226 p.*

La división sexual en el trabajo. Permanencia y cambio. *Asociación trabajo y sociedad (Argentina), Centro de Estudios de la Mujer (Chile), Piette Conicet (Argentina), Helena Hirata, Danièle Kergoat, editoras Buenos Aires, Editorial Asociación Trabajo y Sociedad, 1997. 274 p.*

Sobre Mujeres y Globalización. *Sonia Yáñez, Rosalba Todaro. Santiago, Ediciones CEM, 1997. 118 p.*

El conocimiento como un hecho político. *Virginia Guzmán, Eugenia Hola, editoras. Santiago, Ediciones CEM, 1996. 258 p.*

La salud ignorada: temporeras de la fruticultura. *Julia Medel, Verónica Riquelme. Santiago, Ediciones CEM, 1994. 174 p.*

La salud ignorada: trabajadoras de la confección. *Ximena Díaz, Norah Schlaen, Santiago, Ediciones CEM, 1994. 201 p.*

Asedio sexual en el trabajo. *Bárbara Délano, Rosalba Todaro. Santiago, Ediciones CEM, 1993. 109 p.*

Mujeres, poder y políticas. Nuevas tensiones para nuevas estructuras. *Eugenia Hola, Gabriela Pischedda. Santiago, ediciones CEM, 1993. 258 p.*

Los mecanismos del poder: Hombres y mujeres en la empresa moderna. *Eugenia Hola, Rosalba Todaro. Santiago, Ediciones CEM, 1992. 221 p.*

Mujer, trabajo y salud: trabajadoras de la confección. *Ximena Díaz, Norah Schlaen. Santiago, ediciones CEM, 1992. 191 p.*

Talleres productivos de mujeres. *Ximena Díaz. Santiago, Ediciones CEM, 1991. 93 p.*

El sector microempresarial genera cerca del 40 por ciento del empleo y representa más del 80 por ciento de las unidades económicas del país. Requiere de urgentes medidas para enfrentar sus problemas de rentabilidad, retraso tecnológico y acceso a mercados.

Este libro pretende contribuir al debate acerca de las políticas hacia la microempresa, enfatizando un aspecto frecuentemente olvidado en los diagnósticos sobre el sector: las desigualdades de género.



centro de estudios de la mujer