

LA AYUDA A LAS MICRO-EMPRESAS EN LA REGION DE LOS LAGOS: ¿EN LOS INICIOS DE UN NUEVO PROCESO DE DESARROLLO LOCAL?.

*Bruno Mallard. ***

INTRODUCCION: DE LA INDIFERENCIA AL ENTUSIASMO.

Desde hace mucho tiempo se conoce en Chile la existencia de un denso estrato de pequeñas unidades de producción y de comercio "no modernas". En los años 60, los estudiosos del fenómeno de la "marginalidad social" (1) señalaban cómo los excluidos del proceso de desarrollo ponían en práctica una multitud de "estrategias de subsistencia", escapando a toda suerte de reglamentación y formando, desde el punto de vista económico, un vasto, heterogéneo, y atípico conjunto. Este "sector informal", omnipresente pero mal conocido, por naturaleza alérgico a las estadísticas, fue percibido desde el principio como un simple síntoma de retardo, una enojosa pero provisoria desviación en relación a la trayectoria del desarrollo ortodoxo. De modo que, inicialmente sus características y su dinámica propia no llamaron mucho la atención de los poderes públicos, los cuales seguían confiando en el cercano éxito del proyecto de modernización fundado sobre una industrialización más o menos rápida. Más tarde, durante el largo período de la dictadura (1973-1989), y ello a pesar de la evidente importancia que adquirirían las actividades informales para los sectores populares, la percepción del fenómeno no se modificó en un sentido favorable. Al contrario, la indiferencia oficial tendió algunas veces a convertirse en franca hostilidad. Esto fue particularmente cierto para las unidades de producción, funcionando bajo una modalidad asociativa o declaradas.

Pero a partir de 1989, coincidiendo con el inicio del período de transición a la democracia, se produjo un vuelco espectacular en la apreciación de las actividades informales, o "micro-empresas", como empezó a denominárselas. Admitida la idea que el proceso de desarrollo ligado a la expansión de la gran industria -fuera ésta muy rápida- no podía extenderse al conjunto de la sociedad, las unidades frágiles, poco productivas, naciendo al margen de la sociedad formal han aparecido, por paradoja, a los responsables

Este ensayo forma parte del Proyecto de Investigación ECOS-CONICYT 1995-1997 que desarrolla el Depto. de Ciencias Sociales de la Universidad de Los Lagos y el GRAL.

** Economista. Doctorante Universidad de Toulouse, Francia. Investigador del GRAL.

oficiales como el solo y único medio de asegurar una "modernización integral" del país. Se afianzó la idea -ya entonces fuertemente anclada en otros Estados latinoamericanos- que las microempresas eran potencialmente capaces de dar inicio a dinámicas inéditas y así convertirse en remedio eficaz a las diversas plagas del "subdesarrollo", que se trate de la extrema pobreza, de las desigualdades sociales y territoriales o de las diversas situaciones de precariedad y de exclusión. Era claro, sin embargo, que este "despegue" no podía sobrevenir de manera espontánea, al favor de alguna conyuntura propicia: una estimulación exógena era necesaria para echar a andar el proceso. De allí los esfuerzos del primer gobierno de la Concertación (1990-1994) para dotar al país de un verdadero "sistema de apoyo" a los pequeños establecimientos.

En un primer tiempo estos esfuerzos no tuvieron repercusiones concretas notables sino en la Región Metropolitana, y en menor medida en las ciudades principales de la V y VIII regiones. Pero con el tiempo ha habido emergencia y multiplicación de iniciativas en zonas menos pobladas y más alejadas del centro del país.

Entre estas últimas, la X Región de Los Lagos constituye un caso típico. Después de un período de inercia relativa a comienzos del decenio, algunas organizaciones locales (ONG en particular) se han movilizado, marcadas por las instituciones públicas competentes, y han concebido una serie de proyectos destinados a núcleos específicos de micro-empresarios: artesanos de la madera, tejedores, mueblistas, costureras... Hoy, los responsables políticos regionales hacen de la ayuda a las micro-empresas uno de sus caballos de batalla y le otorgan un lugar cada vez mayor en sus proyectos de desarrollo. Ellos se declaran convencidos que las micro-empresas son susceptibles de jugar un rol crucial en esta parte del sur de Chile, donde las disparidades socio-territoriales son tradicionalmente muy marcadas y donde las economías urbanas son, en su mayor parte, poco diversificadas o mal consolidadas.

Conviene preguntarse si esta apuesta de las autoridades regionales sobre las micro-actividades tiene posibilidades reales de éxito. ¿Pueden las operaciones de apoyo que se llevan a cabo actualmente dar nacimiento a una nueva ola de modernización, a una dinámica de "industrialización difusa"(2) que vendría a completar el movimiento general de crecimiento impulsado por el sector moderno?.

Cinco años después del comienzo de la movilización en favor de la pequeña producción urbana, parece llegado el momento de intentar aportar algunos elementos de respuesta.

I. EL DESARROLLO DE LAS MICRO-EMPRESAS: UN DESAFIO DE ENVERGADURA.

Para hacerse una idea del devenir de las micro-empresas(3), o sea, para evaluar en qué medida se encaminan, bajo el efecto del apoyo que se les otorga, hacia la "industrialización de pleno ejercicio"(4), se precisa en primer lugar un diagnóstico general del sector. No es una tarea fácil pues no existe, en verdad, prácticamente ningún estudio que permita conocer la importancia cuantitativa exacta de la pequeña producción urbana de la región, ni a futuro, sus características precisas. Empero, los pocos datos, desiguales y fragmentarios, a los cuales se puede tener acceso, permiten esbozar sus rasgos más destacados.

Un vasto conjunto.

La primera observación que se puede hacer es que las pequeñas unidades productivas siempre han estado muy presentes en la región. Según los expertos del Programa para el Empleo en América Latina y en el Caribe (PREALC) el "sector informal urbano" (que se identifica grosso modo a lo que hoy se denomina sector de "micro-empresas" absorbía en 1960, 21,3% de la población activa en la provincia de Valdivia, 23,7% en la de Osorno, 25,1% en aquella de Llanquihue y 30,8% en la provincia de Chiloé, cifras record para la época (la media nacional no era entonces sino de 17,2%)(5).

En las tres décadas siguientes la pequeña producción urbana sufrió una leve contracción (se registra una caída de 3,3% de la proporción de la mano de obra empleada en el informal urbano en la provincia de Valdivia, de 4% en Osorno, de 6% en la de Llanquihue, y Llanquihue, y de 7,2% en aquella de Chiloé)(6), pero se recupera a fines de los 80 con los inicios del boom económico, de manera que aparece hoy más que nunca como un componente masivo del aparato productivo de la región. Sobre la base de estadísticas publicadas por el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN)(7), se puede estimar que, actualmente, casi un tercio de la población activa urbana (o sea alrededor de 50.000 personas) trabaja en micro-empresas, la mayor parte de ellas (el 40%) implantadas en los tres polos urbanos más importantes de la región: Valdivia, Osorno y Puerto Montt. Si se considera, por otra parte, que aproximadamente 70% de las micro-empresas son unipersonales (un solo trabajador), es fácil concluir que el número de pequeños establecimientos es enorme: ellos representan, según toda probabilidad, más del 80% del total de las empresas de la región.

Una marcada heterogeneidad.

Otra característica destacada del sector microempresarial es

su heterogeneidad. Esta heterogeneidad no se manifiesta tanto en la importancia variable que los pequeños establecimientos tienen en la vida económica de las diferentes ciudades (importancia que se puede medir tomando en cuenta el número de micro-empresas implantadas en una comuna determinada en relación a la población total de la misma(8), sino en las diferencias de perfil que se constatan de una unidad a otra, y esto dentro de una misma localidad y de un mismo rubro de actividad (reparación de maquinaria, zapatería, mueblería).

Las microempresas se distinguen por su forma de propiedad: al lado de los numerosos establecimientos de propiedad individual se encuentran unidades de carácter familiar, o bien unidades nacidas de una asociación de trabajadores. Se diferencian también por su grado de formalización legal: si ciertas microempresas respetan la totalidad de las normas en vigor, muchas funcionan al margen del marco institucional, sea que no declaran el volumen de sus ventas, eludiendo con ello el impuesto al valor agregado (a nivel nacional la mitad de las micro-empresas estarían en este caso), sea que no pagan patente municipal, sea que ellas no aplican el código del trabajo(9).

Por último, se puede clasificar las microempresas por su grado de desarrollo económico: los especialistas distinguen tres categorías: aquéllas que obtienen ingresos por personas superiores a tres salarios mínimos y que se consideran como unidades de capacidad de reproducción ampliada (21% del total al nivel nacional): aquéllas denominadas de reproducción simple, que aportan a cada uno de sus miembros una suma comprendida entre uno y tres salarios mínimos (55% del total); y, por fin, aquéllas que no logran obtener el equivalente de al menos un salario mínimo por individuo y que se mantienen, por tal circunstancia, en un nivel de simple subsistencia (25% del total)(10).

Este último punto invita a interrogarse, de una manera más general, sobre el potencial económico y las limitaciones del mundo micro-empresarial.

CARTAS DE TRIUNFO.

Sobre esta cuestión, ciertos autores adoptan una posición resueltamente optimista(11). Según ellos, existirían índices que autorizan a pensar que las micro-empresas tienen un futuro promisorio, aun cuando persistan problemas importantes.

Hay que reconocer que en los últimos años se asiste efectivamente a una consolidación lenta pero significativa del sector. La fuerte ola de expansión económica que ha visto la luz en la segunda

mitad del decenio precedente se ha traducido en una modificación sensible de la composición interna del universo de las microempresas(12). Tiende a disminuir el número de actividades individuales de estricta sobrevivencia como son los pequeños oficios callejeros y los comercios improvisados, mientras que se expande el segmento de unidades más estructuradas, compuestas de varios trabajadores y parcialmente "formalizadas" en términos legales.

Es indudable que son numerosos los "pequeños patrones" que dan prueba en su actividad cotidiana de cualidades que pueden ser consideradas como "favorables al desarrollo". El economista Enrique Román señalaba en su informe sobre una encuesta que llevó a cabo en Santiago(13) que los microempresarios eran, por regla general, gentes que juntaban audacia, imaginación y dinamismo; rasgos a los cuales habría que agregar un cierto espíritu de sacrificio o "ética del esfuerzo". En provincias, y en la Xª Región en particular, se encuentran también, por cierto, individuos a los cuales este perfil corresponde bien. Uno de los ejemplos más sobresalientes es el de ese comerciante de alimentos de Osorno, hoy responsable de la asociación de micro-empresarios de la ciudad (AMOSOR), y cuyo lema es "sacrificio, trabajo y desarrollo".

Por fin es posible esgrimir la idea -aun cuando ésta parece expuesta a la duda- que los pequeños establecimientos parecen bien armados para enfrentar los desafíos del capitalismo contemporáneo. Algunos especialistas afirman, en efecto, que su modo de funcionamiento podría favorecer la emergencia de "factores de competitividad" análogos a aquéllos que se encuentran en las firmas de organización flexible ("postfordistas")(14). Las microempresas estarían así en medida de adoptar tácticas, tales como la ingeniería simultánea, la innovación continua, el trabajo de equipo, la producción en series cortas destinadas a mercados muy precisos... Jugando sobre tales elementos, las microempresas podrían acceder a ciertos mercados e incluso poner en dificultad a sociedades de tamaño muy superior.

...PERO UNA INFERIORIDAD ECONOMICA MANIFIESTA.

Pero conviene cuidarse de no construir una representación idealizada (según el punto de vista del economista) de la pequeña producción urbana. Es claro que en el estado actual de cosas, ella se muestra más con un perfil de taller de "maestros de esquina" que como una economía de vanguardia. Entre las numerosas deficiencias económicas que padecen las microempresas, destacan las relacionadas con el capital fijo de las unidades. Los pequeños empresarios no poseen a menudo sino un reducido número de herramientas o de máquinas

estas últimas generalmente obsoletas y a veces defectuosas. Se observa, por lo demás, que los locales utilizados para trabajar -en la mayoría de los casos un taller improvisado al lado de la casa-habitación, o una pieza de la misma- son generalmente exiguos y mal adaptados a la actividad.

Más allá de estas dificultades materiales, otros aspectos aparecen como problemáticos. La mano de obra posee un nivel de formación y de calificación que deja a menudo mucho que desear. Según la Fundación Eduardo Frei, la mayoría de los trabajadores de las micro-empresas implantadas en Puerto Montt no tendría más allá de ocho años de escolaridad(15), lo que por supuesto tiene una incidencia negativa sobre el nivel de productividad de los establecimientos y su capacidad para incorporar innovaciones tecnológicas.

Otro freno importante al mejoramiento de la eficiencia de las unidades es el desconocimiento casi total, por parte de los responsables de los establecimientos, de los conceptos de base necesarios tanto para la gestión corriente de la actividad, como para la toma de decisiones económicamente lúcidas en el terreno estratégico. Se constata, por ejemplo, que parámetros del tipo valor actual neto o tasa de rentabilidad interna de las inversiones son perfectamente desconocidos por la casi totalidad de los micro-empresarios.

Sus conocimientos en materia de comercialización no son más avanzados, aún si algunos -pensemos en los vendedores ambulantes- disponen de un saber empírico que puede revelarse precioso. Esta laguna es considerada por los analistas como el mayor punto débil de los micro-empresarios y explicaría, según ellos, que muchos de estos últimos se encuentran circunscritos a mercados muy localizados, restringidos, y constituidos de hogares que disponen de un poder de compra limitado.

Finalmente hay que recordar que el carácter clandestino de muchas microempresas limita el campo de sus posibilidades, privándolas en particular de acceso al sistema de crédito oficial.

En suma, el sector de las micro-empresas aparece como un vasto conglomerado de actividades heterogéneas colocadas, dadas sus múltiples carencias, en una manifiesta posición de inferioridad en relación a la economía formal. Vamos a ver cómo, poniendo a punto e actual sistema de apoyo a la pequeña producción, los responsables gubernamentales se han esforzado por adaptarse a esta realidad compleja, sobre la cual, parece *a priori*, muy difícil actuar con eficacia.

II. UN SISTEMA DE APOYO DE CONCEPCION PRAGMATICA.

El sistema de apoyo vigente en la región es el producto concreto de la política general de desarrollo de las micro-empresas elaborado y puesto en aplicación por el primer gobierno de la Concertación a comienzos del decenio. Esta política presenta algunas particularidades en cuanto a su contenido "ideológico". Antes que nada se nota la influencia de ciertas tesis progresistas difundidas por las ONG en los años 80 y que constituye actualmente el soporte de las proposiciones de desarrollo llamado "alternativo". Esta influencia es particularmente evidente en la proclamación del rechazo a caer en prácticas de tipo "asistencialista"(16) a la imagen de aquéllas que vieron la luz durante el reinado de los militares y que casi sistemáticamente hicieron caer los grupos beneficiarios en una dependencia estructural en relación a la ayuda exterior. La política de ayuda insiste, por el contrario, en la necesidad de favorecer en la medida de lo posible la autonomía de los beneficiarios (el "self-help" o "auto-asistencia"), de darles la posibilidad de hacer progresar y prosperar sus propias ideas e iniciativas. Una orientación que obliga a los planificadores a abandonar su punto de vista tradicional, consistente en asimilar la sociedad a un "objeto del desarrollo", para volcarse sobre la elaboración de programas y proyectos en los cuales la sociedad sea concebida como "sujeto del desarrollo"(17).

La analogía con las proposiciones de "desarrollo alternativo" se detiene allí, pues a la inversa de ésta, que se plantean como finalidad explícita la creación de un sector productivo, funcionando según una lógica distinta a la de economía convencional(18), la política gubernamental pretende integrar las micro-empresas en el modelo económico liberal y con ello asegurar su completa "normalización".

Con esta finalidad, las autoridades han puesto en pie una estructura de ayuda específica, cuyas principales características son las siguientes:

Una extensa red de apoyo.

Para asegurar una buena cobertura del vasto universo de beneficiarios potenciales, el dispositivo de apoyo ha sido concebido para acoger un gran número de "entidades ejecutoras" que trabajan en contacto directo con los micro-empresarios. Se cuenta actualmente en la región con una buena veintena de tales organismos (algunos con representación en varias ciudades): muchas son ONG -cosa que no puede sorprender visto el rol eminente que ellas han jugado, desde los primeros años del presente decenio, en la promoción de iniciativas de la sociedad civil-, pero se encuentran igualmente empresas del sector privado (agencias de asesoría como la Sociedad Consul-

tores Asociados Ltda., con sede en Osorno), establecimientos de crédito de tipo bancario o no bancario, como el Banco de Concepción y sobretodo la sociedad financiera FUSA, cuya implicación con las micro-empresas es muy significativa desde 1993(19) y también ciertas entidades públicas, como SERCOTEC, un servicio que ha hecho un esfuerzo particular en favor de los artesanos de las provincias de Valdivia y Llanquihue.

Todos estos organismos funcionan con el financiamiento y bajo el control del Fondo de Solidaridad y de Inversión Social (FOSIS)(20).

UNA ORGANIZACION DESCENTRALIZADA.

Otra característica importante del sistema puesto en práctica es su descentralización funcional. Una propiedad que, según las autoridades, debe garantizar la adaptación fina, rápida y permanente de las intervenciones a la diversidad de situaciones locales e individuales. Esta descentralización existe a dos niveles. Primero, el FOSIS, que encabeza el sistema, posee oficinas de representación en todas las capitales de provincia, cada una de ellas disponiendo de competencias y de un margen de maniobra propios. Segundo, los proyectos en ejecución emanan no del FOSIS, el cual no actúa sino como organismo "intermediario", sino que son concebidos por los mismos ejecutores y, si ello es posible, en concertación con los futuros beneficiarios.

Para terminar, se puede anotar que a la característica descentralizada del sistema, se le supone apta a favorecer una mejor focalización de las intervenciones, o dicho de otra manera, a permitir que las operaciones de ayuda toquen con prioridad a aquéllos que tienen mayor necesidad. Esta focalización es percibida como el mejor medio de atenuar las disparidades más chocantes que caracterizan el mundo micro-empresarial y de lograr, con el tiempo, un renivelamiento hacia arriba.

UNA AYUDA INTEGRAL.

El último rasgo notable del dispositivo es que a través de él se busca proponer una ayuda "integral", es decir, que cubra todos los aspectos que pueden constituir un freno al desarrollo y a la modernización del sector. En efecto, no se trata solamente de proceder a inyectar capitales en las micro-empresas -aun cuando se insiste en que esto es lo primordial- sino que también de entregar a los "pequeños patrones" conocimientos mínimos acerca de las reglas de funcionamiento de las empresas y del mundo de los negocios, de aportarles periódicamente (eventualmente a domicilio) una asistencia

técnica con vista a solucionar problemas específicos (con la organización del trabajo en el establecimiento, con la comercialización de productos o con el manejo de nuevas tecnologías); de poner a su disposición todas las informaciones que les sean de utilidad(21) y por último, de introducir mecanismos de incitación al reagrupamiento de diferentes unidades, como pueden ser los Centros de Iniciativa Empresarial (CIEM)(22).

Los esfuerzos desplegados para montar un dispositivo de apoyo con líneas directrices coherentes y adaptadas al perfil del sector microempresarial no han sido vanos. En efecto, como se verá, ciertas de las acciones llevadas a cabo en los marcos así definidos han dado ya resultados notables, incitando a los responsables del apoyo a proseguir con tenacidad la tarea emprendida.

III. RESULTADOS ALENTADORES.

Operaciones de apoyo individual con resultados halagüeños.

Quien se interese por los resultados de las operaciones de apoyo individual puede encontrar varios ejemplos de micro-empresarios que han sabido obtener beneficios de la intervención exterior. Entre éstos, se puede citar el caso de ese fabricante de muebles residente en Chaitén, quien poniendo en aplicación los consejos prodigados por la Corporación para el Desarrollo de Aysén, ha tenido éxito en romper su aislamiento y logrado encaminar su producción al otro lado de la frontera, a clientes de la vecina Argentina.

En el mismo sentido, es notable el caso de ese pequeño dueño de restaurante instalado en los bordes de la ciudad de Entre Lagos. Con la ayuda de la Fundación Frei, ha hecho confeccionar y distribuir a los numerosos turistas de paso una publicidad a cuatro colores, exponiendo los méritos de su establecimiento. Esta iniciativa, junto a algunas otras, le ha permitido ampliar y regularizar el flujo de su clientela y de llegar a una cierta prosperidad.

Ultimo ejemplo, y sobre el cual vale la pena detenerse pues se le presenta como "modelo", es ese comerciante-panadero del centro de Osorno, quien ha podido, gracias a los conocimientos adquiridos hace dos años en una serie de cursos nocturnos dirigidos a los micro-empresarios de la ciudad, aportar algunas reformas a su negocio y a darle los medios de un crecimiento sostenido. Concretamente, ha abandonado su práctica de compras fraccionadas de ciertos productos y adquirido el hábito de hacer pedidos menos frecuentes, pero mucho más importantes en volumen; lo que le ha permitido

obtener importantes rebajas de sus proveedores y por lo mismo aumentar sus márgenes de beneficio. Además, se ha dedicado a ampliar y a "fidelizar" su clientela, anudando con ella relaciones más personalizadas y buscando hacerse señalar por la oferta gratuita de algunos "servicios suplementarios" (cuidado empaque de ciertos productos, venta de refrescos en el verano, donación de pequeños calendarios a comienzos de año, etc.).

Los beneficios obtenidos gracias a la aplicación de este nuevo "savoir-faire" comercial han sido en gran parte reinvertidos, en particular en la adquisición de un horno "último modelo". Galvanizado por sus éxitos, este microempresario estudia hoy nuevos proyectos de mejoramiento y alimenta la secreta esperanza de poder llevar a cabo algunas "astucias" personales, como es la idea de negociar con la municipalidad la implantación de una cabina telefónica a algunos metros solamente de la entrada de su negocio, lo que tendría como efecto aumentar el número de sus clientes potenciales.

Paralelamente a estas "success stories" individuales (en inglés en el original), surgen nuevas dinámicas colectivas.

En los inicios de las nuevas dinámicas colectivas.

En este sentido cabe mencionar primero que nada el proyecto de apoyo a artesanos de la madera ejecutado por la Corporación de Promoción Social de Valdivia a principios de la presente década; constatando que un número importante de artesanos se amontonaban en los bordes de las rampas del centro de la ciudad para vender los productos de su trabajo (artículos en madera, como recipientes, estatuillas, móviles, animales en miniatura, artículos de cocina, etc.), pero observando igualmente el carácter improvisado, intermitente y (en apariencia) desordenado de su práctica comercial, esta ONG elaboró un proyecto para ser desarrollado en varios años, consistente en dar una nueva dimensión a esos negocios. Este proyecto se ha plasmado (con la ayuda financiera del FOSIS) en la construcción del kiosco de ventas, en el mismo lugar donde antes los comerciantes desplegaban su actividad de manera espontánea.

Se ha traducido también en una acción eficaz de la Corporación en todos los dominios donde se detectaban dificultades: financiamiento, organización y legalización de las micro-empresas, control de la calidad de los productos. La Corporación pudo así dar un envión, que algunos califican de "espectacular", a estos microempresarios, permitiéndoles ganar en rentabilidad y abriéndoles incluso las puertas de la exportación hacia Argentina.

Otro caso interesante, aunque de naturaleza diferente, es la experiencia piloto llevada a cabo por la Fundación Eduardo Frei en Entre Lagos. Hace alrededor de dos años, esta ONG reunió un pequeño grupo de microempresarios locales (mueblistas, electricistas, plomeros, maestros de construcción...), con el fin de responder a una licitación lanzada por la municipalidad en relación con la construcción y arreglo de interiores de cinco grandes chalets destinados a acoger turistas. Proyectos de esta envergadura no son confiados sino a sociedades de talla importante, en principio las únicas capaces de realizar el conjunto de las tareas que implican las diferentes etapas de la construcción. La Fundación hizo en esta oportunidad la demostración brillante de que algunos micro-empresarios, uniendo sus talentos y trabajando con aplicación, podían perfectamente tomar a su cargo las operaciones desde el comienzo hasta el fin, entregando un producto final a la medida de lo esperado. Los beneficios obtenidos por los participantes en los trabajos fueron a la medida del valor total de los inmuebles construidos (el equivalente de varios cientos de miles de francos), lo que evidentemente le ha dado un impulso renovado a sus negocios. Pero -la cosa más importante todavía para la Fundación-, estos microempresarios han salido de esta experiencia con la idea de poder asociarse de nuevo en el futuro -y esta vez por su propia iniciativa- con la perspectiva de ejecutar otros encargos del mismo calibre.

Finalmente, no se puede cerrar esta sección acerca de las nuevas dinámicas colectivas, sin señalar la creación, en 1993, de la ya mencionada Asociación de Micro-empresarios de la comuna de Osorno (AMOSOR). El origen de este reagrupamiento original de pequeños productores y comerciantes puede ser interpretado como uno de los "efectos secundarios" inducidos por la acción de apoyo de esta ciudad. En efecto, AMOSOR ha sido creada por un ex beneficiario de un programa de gestión de empresas, quien salió de su aprendizaje definitivamente convencido de la importancia crucial de la enseñanza para el futuro de los pequeños productores. La Asociación ofrece a sus miembros (en número de 60) una formación y un servicio de asistencia técnica complementarios de aquéllos propuestos por las instituciones de apoyo trabajando con el FOSIS.

Basándose en estas experiencias, tanto individuales como colectivas, algunos sostienen que las micro-empresas están, en este fin de siglo, a punto de dar nacimiento a una "pequeña revolución" en materia económica y a dar a numerosas localidades el impulso que les está todavía faltando. Tal visión, triunfalista, comprensible de aporte de ciertos técnicos entusiasmados por su trabajo de pioneros en materia de ayuda a la pequeña producción, se funda en un análisis muy parcial de la realidad. Un examen global de la acción de apoyo, revela en efecto que éste se enfrenta con límites muy serios.

IV. UN EXITO NO MENOS COMPROMETIDO.

Estos límites, numerosos, son de dos órdenes: aquéllos que se refieren a las insuficiencias o disfuncionamiento del sistema de apoyo y aquéllos que pueden ser asociados a las especificidades del universo de la pequeña producción urbana.

A. LAS DEFICIENCIAS DEL DISPOSITIVO DE APOYO.

Un número restringido de beneficiarios.

El primer problema radica en la insuficiente cobertura del dispositivo de ayuda. Aunque el número de organismos de ejecución ha ido aumentando en los últimos años, la proporción de los beneficiarios permanece débil en relación a la enorme masa de micro-empresarios susceptibles de ser asistidos. Sobre este punto, conviene por lo demás desconfiar de las estadísticas oficiales. En efecto, según el FOSIS, cerca de 10.000 personas habrían sido beneficiadas con los proyectos lanzados entre 1991 y 1993(23). Este censo conduce a equívoco, por dos razones. En primer lugar, los mismos beneficiados son contados varias veces: por ejemplo, los miembros de una micro-empresa beneficiarios de un proyecto de ONG de tres años son contados tres veces. La situación es similar para micro-empresas que se benefician sucesivamente de los servicios de diferentes organismos: el establecimiento que recibe un crédito de tal ONG y que luego se hace asesorar por otra figura dos veces en las cuentas del FOSIS. En segundo lugar, se incluye allí un gran número de personas que trabajan en unidades del sector primario (silvicultura, pesca artesanal, agricultura campesina) y que no pueden por lo mismo ser legítimamente consideradas como micro-empresas urbanas. De hecho, se puede estimar, como lo hacen muchos investigadores (entre los cuales aquellos del PREALC(24) que a nivel nacional no más del 5% del mundo micro-empresarial habría sido tocado por la acción de apoyo.

¿Puede crecer significativamente la tasa de cobertura de la ayuda?. Vista la magnitud y la heterogeneidad del universo de las micro-empresas, esto exigiría incorporar varias decenas, sino varias centenas, de organismos de base suplementarios en el dispositivo de apoyo. Tal perspectiva aparece poco realista. Por una parte, es difícil encontrar un número suficiente de ejecutores que cuenten con personal calificado, sobretodo en las pequeñas localidades; y por otra, los fondos administrados por el FOSIS son relativamente escasos(25) y es muy poco probable que el presupuesto de esta institución sea aumentado de manera significativa en el futuro. ¿Cómo en tales circunstancias, financiar las actividades de un número creciente de organismos de base y, paralelamente, cubrir los gastos que

implican su organización, su orientación y evaluación?. La cuestión de la ampliación del dispositivo aparece incluso fuera de lugar cuando se sabe que el FOSIS no puede ya financiar más que una parte de los proyectos que le son actualmente sometidos por los organismos de apoyo.

Pero hay otro factor que impide aumentar significativamente la tasa de cobertura de la ayuda: se trata de la tendencia a la concentración de las operaciones de intervención. Es visible, en efecto, que estas últimas no benefician sino a un segmento estrecho de micro-empresas, aquél que se encuentra globalmente en mejor postura desde el punto de vista económico (tendencia, como se habrá notado, contradice el principio teórico de focalización). Por ejemplo, los bancos, buscan minimizar los riesgos del no-reembolso de los préstamos que conceden, lo que les lleva a atender en forma prioritaria a los establecimientos ya bien consolidados o presentando una tasa elevada de rotación del capital (como ciertos comercios).

Aún las ONG, que en principio son más dedicadas al financiamiento de los más desprovistos, optan por correr el mínimo de riesgos posibles y ayudan también preferentemente a las micro-empresas que presentan signos de estabilidad y un potencial de crecimiento importante. Las razones que explican esta inflexión de su acción son diversas. Desde luego, el FOSIS hace presión para que las sumas que se otorgan sean "bien utilizadas", es decir, que sean prestadas a los micro-empresarios capaces de sacar de ellas el mejor partido. Enseguida, desde que las ONG no pueden contar más con donaciones de la comunidad internacional para financiar sus actividades, se ven obligadas a buscar su autofinanciamiento y por lo mismo a preferir los beneficiarios de solvencia garantizada.

En fin, los empleados de las ONG (al menos una parte de ellos) tienden a dejarse ir por la facilidad. Ellos prefieren ceder los créditos del FOSIS a unas cuantas micro-empresas en fase de crecimiento y con deseos de financiar proyectos costosos, antes que fraccionarlos en una multitud de pequeños préstamos destinados a micro-empresas de "subsistencia" a menudo geográficamente dispersas.

Se observa la misma tendencia a privilegiar la categoría que está mejor armada en el plano económico en el caso de los organismos que proponen una formación o una asistencia técnica. Por una parte, estos organismos estiman que su ayuda es más provechosa para este tipo de unidades, y por otra se empeñan en preservar su imagen de instituciones que propician la emergencia de empresas que ganan (es cierto que esta imagen puede volverse decisiva cuando se trata de cortejar a financiadores como el FOSIS o a ciertas organizaciones internacionales).

Para terminar sobre este punto, se puede señalar que ciertos organismos abandonan poco a poco el sector de las micro-empresas para recentrar su acción sobre las PME, consideradas como más promisorias. Es cierto para SERCOTEC, institución pública, pero lo es igualmente para ONG como la CODERPROVAL (Corporación de Desarrollo de la Provincia de Valdivia).

La calidad de la intervención.

El trabajo de detectar las insuficiencias del dispositivo de apoyo, lleva por otra parte a interrogarse sobre la calidad general de las intervenciones. Es necesario reconocer que, en las condiciones actuales, la acción de apoyo no parece permitir avanzar más allá de la creación de dinámicas muy puntuales y de una amplitud limitada. Allí también las razones son diversas.

Para empezar, no existe salvo excepciones, una verdadera coordinación entre las actividades conducidas por los diferentes organismos de base, lo que reduce considerablemente la probabilidad de ver nacer una dinámica coherente y durable sobre un territorio dado (una provincia por ejemplo). Las ONG, forzadas a una lucha permanente por la recolección de fondos y el cumplimiento de los plazos exigidos por el FOSIS, no tienen ni el tiempo ni los medios de preocuparse de poner a punto acciones concertadas con otras entidades. Las sociedades del sector privado, por su parte, se desinteresan totalmente en su mayoría de la optimización del impacto de la acción realizada.

En cuanto al FOSIS, su personal y sus recursos casi no le permiten actuar para corregir la situación. De todas maneras, le sería por ahora muy difícil elaborar un esquema que sirva para orientar las actividades de los unos y de los otros, por no disponer de información suficiente y válida como para determinar las zonas y los aspectos a priorizar.

Pero las fallas en la coordinación de las diferentes acciones de apoyo no son todo. Estas últimas pueden también adolecer de continuidad en el tiempo. Por ejemplo, el FOSIS impone a los Centros de Iniciativa Empresarial (o CIEM)(26) que creen las condiciones para llegar a autofinanciarse al término de dos años apenas. Este ha sido el caso de Río bueno, en el cual se habían cifrado muchas esperanzas y que debió cerrar sus puertas el año último. Otro ejemplo, los resultados imprevisibles de las licitaciones conducen a veces a la interrupción brutal de experiencias interesantes. Es así como, después de la decisión del FOSIS de dar prioridad a los proyectos de concesión de créditos, la Corporación de Promoción Social de Valdivia debió abandonar un programa de formación complementaria que estimaba indispensable.

B. LIMITACIONES LIGADAS A LAS ESPECIFICIDADES DEL MUNDO MICRO-EMPRESARIAL.

Efectos del bloqueo.

La segunda categoría de obstáculos, vinculada a la naturaleza del sector que se pretende transformar, se puede subdividir en dos clases: efectos de bloqueo y efectos contraproductivos. El proyecto de "normalización" de la pequeña producción está basado en un postulado ingenuo: que la microempresa tiene, *per se*, vocación a crecer y a modernizarse. Sí, como es natural, es posible encontrar aquí o allá establecimientos para los cuales esta interpretación tiene alguna validez, es claro sin embargo, en vista de las diferentes encuestas cualitativas llevadas a cabo(27) que los casos de este tipo son muy minoritarios.

Hay que señalar en primer lugar que la naturaleza misma de la actividad ejercida por los microempresarios puede ser un obstáculo. Es difícil, por ejemplo, concebir cambios técnicos espectaculares para los vendedores ambulantes(28). Pero, más importante todavía, parece que el funcionamiento de las micro-empresas no está regido en primera instancia por criterios de racionalidad económica, sino por una lógica de tipo social. En este sentido, ellas no pueden ser consideradas como "empresas convencionales". Por lo demás, interrogados los pequeños empresarios sobre la manera como ellos mismos se perciben, prefieren designarse como "artesanos" o "trabajadores" antes que como "empresarios", categoría ésta de individuos que parece "exterior" a su mundo. De la misma manera, ellos no conciben su actividad como una "empresa", sino que hablan con más comodidad de su "trabajo" o de su "taller"(29).

La lógica económica, con sus exigencias de búsqueda permanente de la performance, de elevación continua del nivel de competitividad y de prospección de nuevos mercados, les es ajena en gran medida. La mayor parte de ellos, no son muy receptivos a los ambiciosos proyectos de industrialización y de modernización acariciados por las élites. Que se les ayude eventualmente a asegurar la estabilidad de sus actividades y que se les deje trabajar tranquilamente y de la manera como ellos lo entienden, parece constituir lo esencial de sus aspiraciones.

Esta débil interiorización de los conceptos de base constitutivos del "paradigma de la economía" explicaría en gran parte que, aun cuando las condiciones son favorables, muchas de las microempresas no realizan el salto cualitativo que les permita convertirse en "PME de pleno ejercicio". Uno de los participantes en los cursos de formación dispensados por la Fundación Frei en Osorno hacía notar que al menos 70% de los "alumnos" no montaban ningún

proyecto de transformación fundamental de sus actividades. Otro ejemplo, aquél de los establecimientos de artesanía de Valdivia: según un responsable de la Corporación de Promoción Social, ciertas microempresas pueden crecer en proporciones apreciables, gracias a un intenso apoyo externo, pero no más allá de un determinado umbral, definido como el punto a partir del cual la estructura misma de la unidad y su manera específica de funcionar sería cuestionada.

Existe una débil propensión a lanzarse a cuerpo perdido en la "aventura económica", pudiendo ser considerado este comportamiento como una forma de "resistencia pasiva" a la "normalización".

Efectos contra-productivos.

Antes de cerrar definitivamente este capítulo, conviene todavía señalar que las acciones de apoyo dan lugar, a menudo, a efectos perniciosos que llevan a dudar de la posibilidad de su "éxito total en el futuro". Es así como ellas pueden paradójicamente fragilizar ciertas unidades, creándoles sobre endeudamiento, haciéndolas más sensibles a los cambios de coyuntura o conduciéndolas a posicionarse en mercados muy expuestos a la competencia extranjera. Pero los efectos contra-productivos más patentes son indirectos. Por ejemplo, es frecuente que el apoyo al crecimiento de un grupo determinado de micro-empresarios termine, por efectos del juego competitivo, en el debilitamiento (descapitalización parcial, despido del aprendiz o del empleado) o a la destrucción pura y simple de un número mayor de otras unidades que compartían el mismo estrecho mercado local.

Esto se comprobó en Valdivia con la experiencia ya señalada de promoción de artesanos. Gracias al financiamiento y a los consejos de la Corporación de Promoción Social, algunos de entre ellos pudieron aumentar sus volúmenes de producción en 100%, un salto que le significó un gran beneficio, pero que privó de clientela a muchos otros microempresarios que no recibían ninguna ayuda. Entre estos últimos, algunos pudieron escapar a la descapitalización irremediable, logrando diversificar oportunamente su producción, pero otros debieron cerrar el negocio y se vieron obligados a montar una nueva microempresa en otro rubro, generalmente con muchas dificultades, dado que ya no podían valerse de su saber artesanal.

CONCLUSION: DEL ENTUSIASMO A LA PERPLEJIDAD.

Se puede fácilmente caer en la tentación de creer que la acción de "modernización" de las microempresas reposa sobre bases

sólidas y tiene grandes chances de ser un éxito. El dispositivo de apoyo parece relativamente bien adaptado al universo atípico de la pequeña producción urbana, caracterizada por la atomización, la heterogeneidad y una multiplicidad de handicaps económicos. Además, este mismo dispositivo ha dado ya en la práctica resultados relevantes.

Pero esta confianza no puede ser mantenida sino haciendo abstracción de ciertos aspectos esenciales de la problemática de la ayuda. Un examen atento muestra la existencia de obstáculos estructurales, de naturaleza diversa, que comprometen muy seriamente el pleno éxito de este "proyecto de desarrollo". Por lo demás, los propios animadores sobre el terreno parecen día a día más concientes de estos límites. Algunos entre ellos constatan, no sin molestia, que la acción de apoyo llevada a cabo en la región, lejos de acumular éxitos continuados, tal como lo habían imaginado al comienzo, parece mostrar síntomas de agotamiento y tienden a caer en la incoherencia y en el corto placismo.

Ellos insisten, por cierto, en el poder benéfico de las operaciones de asistencia para remediar ciertos problemas puntuales -aunque más no sea de manera imperfecta-, para poner en marcha, aquí o allá, dinámicas que sin estímulo externo no habrían sin duda jamás visto el día. Pero, por otro lado, confiesan sus dudas respecto a la eficacia global de la política de apoyo. Sus esperanzas de ver que se cierra la brecha que separa las microempresas de la "economía moderna" parecen desvanecerse poco a poco.

Se puede entonces pensar -en contraste con el discurso oficial sobre la eficacia de la acción emprendida- que las cosas se encaminan hacia un impase relativo que invita a un cuestionamiento de la creencia, según la cual de la pequeña producción puede surgir un "desarrollo económico" verdadero y, en una perspectiva más general, de la pertinencia misma del proyecto de formalización integral de la sociedad y de su homogeneización bajo la enseña de la "modernidad".

NOTAS DE REFERENCIA.

- (1) Se puede pensar entre otros en aquéllos del célebre centro de estudios DESAL de Santiago.
- (2) Según Claude Courlet, la "industrialización difusa", también llamada industrialización "endógena" tiene por características el ser "cambiante y mantenida por su propio dinamismo", "situarse frecuentemente en áreas de poblamiento denso pero difuso" y

de "ser a menudo la obra de artesanos, de comerciantes, de gentes de oficios locales". Ver su artículo "Industrialisation Rampante et Diffuse dans les Pays en Développement; Quelques Points de Repère", en Revue Tiers-Monde, tome XXX, N° 118, avril-juin 1989, pp.403-406.

- (3) Existen diferentes definiciones de la microempresa. Una de las más frecuentemente empleadas es la elaborada por el Ministerio de Planificación: la microempresa es la unidad comprendida entre 1 y 9 personas (1 a 5 para el comercio y los servicios), posee un capital fijo de un valor inferior a 25.000 dólares y una cifra de negocios anual inferior a 65.000 dólares. Se excluyen los "establecimientos" siguientes: servicios públicos, financieros, domésticos y profesiones liberales en general.
- (4) La expresión es de Pierre Judet.
- (5) La hipótesis generalmente admitida para explicar estas tasas singularmente elevadas reposa sobre la teoría de la difusión especial de las innovaciones: la proporción de personas trabajando en lo informal sería menos fuerte en las zonas geográficas que poseen un sistema urbano bien articulado y jerarquizado y que se apoyan sobre uno o varios centros con real importancia a nivel nacional. Esta configuración favorecería una modernización más rápida de la vida económica y social y también más homogénea en el espacio. A la inversa, en los territorios predominantemente rurales y donde no se cuenta sino con ciudades de importancia secundaria y mal conectadas entre ellas (claramente el caso de la Región de Los Lagos en 1960), las actividades informales -y particular aquéllas ligadas al artesanado y a los oficios manuales tradicionales- podrían subsistir en mayor número. Ver PREALC, Urbanización y Sector Informal en América Latina 1960-1980, OIT, Santiago de Chile, 1990, p.53-59.
- (6) Datos calculados a partir de PREALC, op. cit. Este declinio puede ser atribuido a múltiples factores, entre los cuales las crisis económicas de los años 75-77 y 82-84, las cuales provocaron una restricción importante de la demanda interna de tales productos; el vasto y profundo proceso de reestructuración del sistema económico que ha destabilizado ciertas ramas donde la micro-empresa jugaba tradicionalmente un rol importante, por ejemplo en la explotación de la madera (sobre esto, ver Libero Van Hemelryck, Desarrollo y Diagnóstico de la Microempresa Manufacturera en Chile: 1967-1987, documento de trabajo N° 135, diciembre 1992, pp.14-16); o todavía, la puesta en aplicación de programas de empleo mínimo, los cuales han absorbido una masa considerable de individuos que de haber quedado librados a ellos

mismos se habrían dedicado seguramente a actividades independientes de tipo informal. (Ver PREALC, op. cit., p. 50).

- (7) Cf. MIDEPLAN, Fomento de la Pequeña Producción, Santiago 1992, p. 123.
- (8) Las microempresas tienen, por ejemplo, un peso mucho más importante en la ciudad de Ancud (densidad de 0,183) que en Calbuco (densidad de 0,041) o en Chaitén (densidad de 0,038). Cf. Libero Van Hemelryck, op. cit., p. 42.
- (9) MIDEPLAN, Microempresa e Informalidad, Santiago, 1993, pp. 40-52.
- (10) Cf. Libero Van Hemelryck, Marco General: Microempresa y economía nacional, documento presentado en el Seminario: Microempresa en la región del Bío-Bío; Una Visión de Futuro, Concepción, enero 1994, pp. 5-6.
- (11) Ernesto Tironi, "Políticas de Apoyo a los Pequeños Empresarios", en Jorge Marshall (dir.), La Microempresa en el Desarrollo Nacional, ILADES, Santiago, 1989, pp. 109-121.
- (12) Cf. Alvaro Díaz, Nuevas Tendencias en la Estructura Social Chilena (salarización, informalidad y pobreza en los ochenta), en Proposiciones, Nº 20, 1991, pp. 103 y 104.
- (13) Enrique Román, Funcionamiento de Microempresas en Santiago: Un Estudio de Casos, CED, documento de trabajo Nº 193, Santiago, octubre 1987, p. 36.
- (14) Ver en particular Ignacio Larraechea, Potencialidades de la Microempresa para Desarrollarse y Consolidarse en un Marco Competitivo: Análisis Económico y Planteamiento de Hipótesis, tesis Nº 7, PET, Santiago, 1990.
- (15) Fundación Eduardo Frei, Programa nacional de apoyo a la micro-empresa: proyecto Puerto Montt, Osorno, marzo 1993.
- (16) Cf. Nicolás Flaño, El Fondo de Solidaridad e Inversión Social, ¿en qué estamos pensando?, revista L'Ordinaire Mexique-Amérique Centrale, Nº 140-141, Toulouse/Francia, juillet-octobre 1992, pp. 27-30.
- (17) SERPLAC, Situación de la provincia de Osorno: reflexiones y perspectivas, Osorno, 1993, p.40.

- (18) Entre esas proposiciones citemos la más conocida: aquella que mira a la construcción de un "sector de economía popular solidario". Ver Rodrigo Calcagni y Luis Razeto, Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y trabajo, PET/TPH, Santiago, 1989.
- (19) La sociedad FUSA había realizado a fines de 1993, 488 operaciones de crédito en favor de pequeños productores.
- (20) Institución pública dependiente del Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN).
- (21) SERCOTEC propone un servicio de información gratuito destinado a la prospección de nuevos mercados.
- (22) Los CIEM son centros de apoyo que tienen no solamente vocación para ofrecer a las microempresas de una misma localidad un apoyo logístico completo, sino que constituyen también espacios de encuentro donde los interesados pueden anudar lazos de cooperación.
- (23) FOSIS, Informe FOSIS 1993, X Región de Los Lagos, Santiago de Chile, 1993, p. 39.
- (24) Programa para el empleo en América Latina y el Caribe.
- (25) En 1993 los recursos atribuidos al FOSIS para ayudar a la "pequeña producción" en general (es decir, no solamente las microempresas urbanas, sino también la agricultura campesina, la pesca artesanal y la pequeña explotación minera) no representaban más que 0,26% del PIB (Ley de Presupuesto) de 1993, citada por Dagmar Raczinski, "Les Politiques Sociales; Trajectoires et Défis Actuels", en Problèmes d'Amérique Latine, N°11, octubre-décembre 1993, p.99), la ayuda a las microempresas propiamente dichas siendo apenas de alrededor del 20% de la suma total. Medios más bien escasos para una rúbrica considerada de prioridad nacional).
- (26) Ver supra, p. 7.
- (27) Ver por ejemplo, aquella realizada para la elaboración del documento FOSIS/FUNDACION CHILE, Proyecto, creación y consolidación de Microempresas, Santiago, 1994.
- (28) Sin ser proporcionalmente tan numerosos como en la capital nacional, los vendedores ambulantes tienen, sin embargo, una cierta importancia en los grandes centros urbanos de la región.

Según una encuesta llevada a cabo en 1992 en Osorno por el Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad de Los Lagos, el 10% de los jefes de familia considerados como "marginales" desde un punto de vista socio-económico tenían un negocio callejero de baratillos.

(29) Sobre este punto, ver Luis Razeto, "Sobre el Futuro de los Talleres y Microempresas", en Revista de Economía y Trabajo, año II, Nº 3, enero-junio 1994, pp., 49-75.

BIBLIOGRAFIA.

- AMOSOR: "Microempresa: un Potencial de Desarrollo", en Contacto Directo, année 1, Nº 6, noviembre 1994, p. 13.
- CALCAGNI Rodrigo et RAZETO Luis: "Para un Proyecto de Desarrollo de un Sector de Economía Popular de Solidaridad y Trabajo", PET/TPH, Santiago, 1989.
- COURLET Claude: "Industrialisation Rampante et Diffuse Dans les Pays en Développement: Quelques Points de Repère", in Revue Tiers Monde, tome XXX, Nº 118, avril-juin 1989, pp. 403-406.
- DUBET François et al.: Pobladores: "Luttes Sociales et Démocratie au Chili", L'Harmattan, coll. "Ligiques Sociales", 1989.
- ECHEVARRIA Julio et HIDALGO Luis: "Orientaciones para la Integración de la Pequeña Producción en una Estrategia de Desarrollo Comunal", en Informe Anual "Economía y Trabajo en Chile" 1992-1993, PET, Santiago du Chili, 1993, pp. 199-215.
- FOSIS: "Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa", Santiago du Chili, 1992.
- FOSIS: Informe FOSIS 1993, X Región de Los Lagos, Fonds de Solidarité et d'Investissement Social, Santiago du Chili, 1993.
- FOSIS/FUNDACION CHILE: "Proyecto Creación y Consolidación de Microempresas", Santiago, 1994.
- FUNDACION EDUARDO FREI: Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa; Proyecto Puerto Montt, Osorno, marzo 1993.
- FUNDACION EDUARDO FREI, "Más Conocimiento para llevar mejor la Microempresa", en Contacto Directo, année 1, Nº 5, août 1994, p. 13.
- FLAÑO Nicolás: "El Fondo de Solidaridad e Inversión Social, ¿En qué estamos pensando?" in L'Ordinaire Mexique Amérique Centrale, Nº140-141, juillet-octobre 1992, pp. 27-30.
- LARRAECHEA Ignacio: "Potencialidades de la Microempresa para desarrollarse y consolidarse en un Mercado Competitivo: Análisis Económico y Planteamiento de Hipótesis", thèse Nº7, PET, Santiago, 1990.
- MAC CLURE Oscar: "Políticas de Apoyo a Pequeños Productores", en Revista de Economía y Trabajo, année II, Nº3, janvier-juin 1994, pp. 79-99.

- MARSHALL Jorge (Coord.): "La Microempresa en el Desarrollo Nacional", ILADES, Santiago, 1989.
- MAX-NEEF Manfred et al.: "Desarrollo a Escala Humana", Nordan Comunidad/REDES, Montevideo, 1993.
- MIDEPLAN: "Un Proceso de Integración al Desarrollo"; Informe Social 1990-1991, Ministère de la Planification et de la Coopération, Santiago du Chili, 1992.
- MIDEPLAN: Fomento de la Pequeña Producción, Ministère de la Planification et de la Coopération, Santiago du Chili, 1992.
- PREALC: Urbanización y Sector Informal en América Latina 1960-1980, OIT, Santiago, 1990.
- RACZINSKI Dagmar: "Les Politiques Sociales, Trajectoires et Défis Actuels, in Problèmes d'Amérique Latine", N° 11, Octobre-décembre 1993, pp. 79-102.
- RAZETO Luis: "Los Caminos de la Economía de Solidaridad", Vivarium, Santiago, 1993.
- RAZETO Luis: "Sobre el Futuro de los Talleres y Microempresas", en Revista de Economía y Trabajo, année II, N°3, janvier-juin 1994, pp. 49-75.
- ROMAN Enrique: "Funcionamiento de Microempresas en Santiago: Un Estudio de Casos", CED. document de travail N°193, Santiago, Octubre 1987.
- SERPLAC: "Situación de la Provincia de Osorno, Reflexiones y Perspectivas", Osorno, 1993.
- SERPLAC: "Estrategia de Desarrollo Regional" (Versión III), Puerto Montt, 1993.
- VAN HEMELRYCK Libero: "Desarrollo y Diagnóstico de la Microempresa Manufacturera en Chile", 1967-1987, document de travail N° 135, décembre 1992.
- VAN HEMELRYCK Libero: (Coord.) Propositiones (SUR Ediciones) "Microempresa y Desarrollo", N° 23, Santiago du Chili, 1993.
- VAN HEMELRYCK Libero: Marco General: "Microempresa y Economía Nacional", document présenté au séminaire: "Microempresa en la Región del Bío-Bío: Una Visión de Futuro", Concepción, janvier 1994.

OTRAS FUENTES:

Entretiens:

- Organismes d'assistance: Fundación Eduardo Frei (Osorno), Corporación de Promoción Social (Valdivia), OCAC (Osorno), Asesor Consultores Asociados Ltda. (Osorno), AMOSOR (Osorno).
- FOSIS (Osorno, Valdivia, Puerto Montt).
- SERCOTEC (Osorno).
- Micro-entrepreneurs d'Osorno, de Valdivia et d'Entre Lagos.