

MICROEMPRESA INFORMAL: DECISIONES FINANCIERAS DE LAS MICROEMPRESAS MANUFACTURERAS. EL CASO DE LA COMUNA ESTACIÓN CENTRAL, CHILE.

INFORMAL MICRO ENTERPRISE: FINANCIAL DECISIONS OF THE MANUFACTURING MICRO ENTERPRISE OF ESTACION CENTRAL, CHILE.

Tercila Moreno Castro

Profesora de la cátedra de Evaluación de Proyectos de la Universidad de Santiago de Chile
tercila@gmail.com

Resumen

Las cifras que proporcionan los organismos internacionales acerca de la cantidad de empresas por tamaño acentúan la importancia del sector de pequeños negocios. En la Unión Europea las microempresas representan el 93% del total de empresas, en América latina el 90% y en Sudáfrica el 95%. En Chile, el 82.04% son microempresas y de este porcentaje se estima que alrededor del 46% se encuentran en el área de informalidad.

La importancia económica del sector de pequeñas y grandes empresas ha sido suficientemente destacada en el ámbito mundial. Los investigadores han analizado su gestión productiva, comercial, financiera y de recursos humanos. No obstante, en el ámbito financiero no se han unido en un solo trabajo de investigación las decisiones de inversión, de financiamiento y de reparto de utilidades.

El sector de microempresa informal ha sido analizado en su origen, descripción y trascendencia. Los estudios se orientan a obtener un conocimiento general del sector. La intención de los investigadores ha sido identificar los elementos que explican su informalidad, identificando sus causas, las limitaciones y motivaciones de los microempresarios.

Este estudio se centra en las microempresas informales de carácter familiar, en la Comuna Estación Central de la Región Metropolitana de Chile. Su objetivo es identificar las decisiones financieras que realizan los microempresarios manufactureros de la comuna y describir el procedimiento que utilizan para tomar decisiones.

El estudio realizado presenta tres novedades con respecto a la literatura existente. En primer lugar, describe a la microempresa informal en el ámbito del conocimiento de su gestión financiera. En segundo lugar, aborda de manera conjunta la composición de las decisiones de inversión, de financiamiento y de reparto de utilidades. En tercer lugar, revela las características que permiten reconocer el perfil financiero del microempresario manufacturero informal de la Comuna Estación Central

Palabras claves: Microempresa Informal, Decisiones de Inversión, Financiamiento y Reparto de Utilidades

Clasificación JEL: 017, G11, G32, G35

Abstract

The importance of the small business sector has become relevant after the figures released by international institutions on the number of business by company size. In the European Community, micro enterprises represent 93% of the total amount of companies, while in Latin America they are 90% and in South Africa 95%. In Chile, 82, 04% are micro enterprises and among these approximately 46% are informal companies.

The economic relevance of the formal micro enterprise sector has been extensively emphasised. Researchers have analysed its productive, commercial, financial and human resources management. However, in the financial function, decisions about investment, financing and profit sharing have not been addressed in one single piece of research.

The microenterprise sector has been informally discussed in origin, description and significance. The studies are intended to obtain a general knowledge of this sector. The intention of the researchers was to identify the factors explaining his informality, identifying its causes, constraints and motivations of the entrepreneurs.

This study centres in some informal familiar micro enterprises of Estacion Central, Chile. Its objective is to identify those financial decisions made by the manufacturing micro entrepreneurs of the area and to describe their decision-making process.

The study presents three new approaches in relation to existent literature. Firstly, it describes the informal micro enterprise from the perspective of its own knowledge of its financial management. Secondly, it covers simultaneously the composition of investment, financing and profit sharing decisions. Finally, the study shows those characteristics which describe the financial profile of the manufacturing entrepreneur of Estacion Central, Chile.

Key words: Informal Microenterprise, Investment Decisions, Financing and Profit Sharing

JEL Classification: 017, G11, G32, G35

I. INTRODUCCION.

El origen y la descripción de la microempresa informal han sido destacados en la literatura de diversas maneras. Según Lewis, Harris-Todaro y Tokman (1954, 1970 y 1982) la aparición del sector informal se debe a la existencia de un excedente estructural de mano de obra, originado por la modernización de los procesos productivos, el fuerte crecimiento de la población urbana y la incapacidad del sector formal de absorber a la población económicamente activa. El sector informal surge producto del desempleo de los trabajadores que no pudieron acceder a empleos formales y que se ven, en consecuencia, obligados a generar su propio puesto de trabajo o a trabajar en actividades de baja productividad. Para estos autores son negocios cuya principal característica es la baja dotación de capital y el uso intensivo de mano de obra. Se trata de unidades productivas de tipo familiar con participación directa de los propietarios, escala de producción pequeña, tanto en lo referido al número de trabajadores, como al volumen de ventas, con amplia presencia de actividades unipersonales, uso de capital obsoleto o simple y una débil división técnica del proceso.

Cartaya, Portes, Castells, y Roberts (1986, 1987,1989) consideran que el sector informal está integrado por el conjunto de actividades generadoras de ingreso que no son reguladas por el Estado, que persiguen la reducción de costos por la vía de la exclusión de los derechos y beneficios incorporados en la legislación y en las regulaciones administrativas en torno a derechos de propiedad, licencias comerciales, contratos laborales, sistemas de seguridad social, etc.

El investigador Juan Pablo Pérez-Sainz (1992) establece como sector informal al conjunto de actividades urbanas caracterizadas por la división simple del trabajo y por la participación directa del propietario en el proceso productivo.

Para Hernando de Soto (1997) el sector informal no es un sector definido de forma precisa, sino un conjunto de actividades económicas extralegales que incluye la producción, tanto para el mercado como para la subsistencia, que surge como una respuesta ante la ineficiencia y distorsiones introducidas por el Estado. Estas ineficiencias provocan un aumento desmesurado de los costos de transacción y de legalización, hasta el punto de hacer prácticamente imposible que los informales puedan respetar la normativa establecida. El sector informal se constituiría como una forma alternativa de supervivencia mediante el ejercicio de una iniciativa económica.

Alonso (1998) sostiene que existen tres tipos de informalidad: el manufacturero, el comercial y el de servicios. Se refiere a la informalidad manufacturera señalando que su rasgo característico es la clandestinidad casi total de las empresas informales, haciéndolas prácticamente invisibles. En este tipo de empresas la unidad de análisis no es el individuo, sino el modo de producción, estableciendo que el empresario informal sólo aspira a maximizar su ingreso total.

La WIEGO (Women Informal Employment Globalizing and Organizing, 2001) señala que la categoría informal de la economía está integrada por todos los trabajadores (rurales y urbanos) que no gozan de un salario constante y suficiente, así como todos los trabajadores por cuenta propia -excepto los técnicos y los profesionales-. Incluye

dentro de este sector a los pequeños comerciantes y productores, los micros emprendedores, los empleados domésticos, los trabajadores por cuenta propia que trabajan en sus respectivas casas y los trabajadores ocasionales (los lustradores, los transportistas, la gente que trabaja a domicilio, por ejemplo en la confección o en la electrónica, y los vendedores ambulantes).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), en su Resolución sobre estadísticas del empleo informal adoptada en su Decimoquinta Conferencia Internacional(2002), describe al sector informal como un conjunto de unidades productivas que funcionan en pequeña escala y que cuentan con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el capital y el trabajo y donde las relaciones de empleo no se basan en acuerdos contractuales que supongan garantías formales, sino en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales. Para fines estadísticos, considera al sector informal como un grupo de unidades de producción que, según las definiciones y clasificaciones del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, forman parte del sector de los hogares como empresas de hogares, es decir, como empresas que pertenecen a los hogares y que no están constituidas en sociedad. Las Empresas de hogares son unidades dedicadas a la producción de bienes o a la prestación de servicios que no constituyen una entidad jurídica independiente del hogar propietario ni de los miembros del mismo y que no llevan una contabilidad que permita una distinción clara entre las actividades de producción de la empresa y las demás actividades de sus propietarios

Márquez (2008) indica que son negocios de pequeña escala, que utilizan tecnologías simples en su reducido espacio laboral, cuentan con una baja división del trabajo y por los pocos activos que poseen el requerimiento de capital es bajo. Establece que las "microempresas familiares informales" –que abarcan aproximadamente a la mitad de las empresas- funcionan en un solo local realizan inversión en maquinaria y perciben ingresos mensuales. Se caracterizan por trabajar al margen de la formalidad, tanto en lo que concierne a licencias municipales como a las exigencias contables y tributarias. Se trata de microempresas que orientan su producción hacia mercados de bajos ingresos y que funcionan con sólo dos o tres trabajadores, por lo general familiares del dueño del negocio. .

Bustamente, Díaz, Villarreal, (2009) describen la economía informal refiriéndose a los trabajadores por cuenta propia, servicios y trabajos esporádicos, servicio doméstico, empleos informales en organizaciones formales, micro comercios y micro empresas informales, comercio ambulante y vendedores callejeros que se distinguen por trabajar fuera de normas, regulaciones y leyes. En su trabajo caracterizan el comercio informal de la Región del Maule (Chile), identifican las causas, motivaciones y limitaciones de los comerciantes, describiendo el nivel socioeconómico promedio al que pertenecen.

Los estudios revisados no muestran coincidencia en la definición de microempresa informal. En Chile, el servicio de Impuestos Internos (2003) establece una definición particular de microempresa informal familiar señalando que la actividad económica que constituye su giro el empresario la ejerce en su casa habitación. Utilizando entre 0 y 5 trabajadores extraños a la familia, con activos productivos – sin considerar el inmueble en que funciona – no superiores a 1000 UF y sin límites en el nivel de ventas.

II. TRASCENDENCIA DE LA MICROEMPRESA.

Según De Asís (2003) es muy difícil hacer una cuantificación exacta del fenómeno de la informalidad, dada la heterogeneidad de las actividades que la integran, la movilidad de la fuerza de trabajo y las deficiencias de los sistemas de recopilación de datos que se utilizan en muchos países. Señala que estos factores explican que el sector informal no este presente en las estadísticas oficiales debido a las diferentes definiciones que se utilizan y a las distintas metodologías de medición impidiendo la comparación entre países.

La importancia de este fenómeno se puede apreciar, por ejemplo, en América Latina, donde las microempresas representan entre el 70% y el 80% de todos los negocios, empleando un porcentaje similar de la población económicamente activa y contribuyendo entre el 20% y el 40% a la producción.

Las estimaciones realizadas por la OIT sobre el empleo en el sector informal en las zonas urbanas de algunos países de África, Asia y América Latina indican que el empleo en este sector constituía una gran parte del empleo urbano en el decenio de 1990. También se constata que en la mayor parte de los países, excepto en América Latina, la proporción de mujeres que trabajan en el sector informal era superior a la de los hombres. En África, por ejemplo, más de un tercio de las mujeres ocupadas en actividades no agrícolas trabajan en dicho sector. La explicación hay que buscarla en la discriminación que sufren y que hace que se vean más afectadas que los hombres, por las reducciones de personal resultantes de los programas de ajuste estructural. Para muchas de estas mujeres, la solución ha sido buscar empleo en el sector informal, en donde normalmente encuentran un trabajo precario y mal remunerado.

En la Tabla 1 se puede apreciar el peso del empleo informal en una serie de países. Lo primero a destacar es la diversidad de años que se toman como referencia y lo poco actualizado de los datos, debido a las deficiencias de los sistemas de recolección de datos existente en estos países.

Tabla 1
Fuerza de trabajo en el sector informal en zonas urbanas
(En una selección de países)

<i>País (año)</i>	<i>Porcentaje Total</i>	<i>del empleo Hombres</i>	<i>Total Mujeres</i>
<i>Bolivia (1996)</i>	<i>57</i>	<i>53</i>	<i>62</i>
<i>Chile (1997)</i>	<i>30</i>	<i>32</i>	<i>27</i>
<i>Colombia (1996)</i>	<i>53</i>	<i>54</i>	<i>53</i>
<i>Costa de marfil (1996)</i>	<i>53</i>	<i>37</i>	<i>73</i>
<i>Ecuador (1997)</i>	<i>40</i>	<i>39</i>	<i>42</i>
<i>Etiopía (1996)</i>	<i>33</i>	<i>19</i>	<i>53</i>
<i>Filipinas (1995)</i>	<i>17</i>	<i>16</i>	<i>19</i>
<i>Gambia (1993)</i>	<i>72</i>	<i>66</i>	<i>83</i>
<i>Madagascar (1994)</i>	<i>43</i>	<i>43</i>	<i>43</i>
<i>México (1996)</i>	<i>35</i>	<i>36</i>	<i>34</i>
<i>Perú (1996)</i>	<i>51</i>	<i>50</i>	<i>52</i>
<i>Sudáfrica (1995)</i>	<i>17</i>	<i>11</i>	<i>26</i>
<i>Tanzania (1995)</i>	<i>67</i>	<i>60</i>	<i>85</i>
<i>Uganda (1993)</i>	<i>84</i>	<i>68</i>	<i>81</i>

Fuente: ILO Contribution to the 1999 World Survey on the Role of Women in Development

En África, el empleo en el sector informal urbano absorbe el 61% de la fuerza de trabajo urbana, estimándose que en el decenio de 1990 este sector generó más del 93% de los puestos de trabajo adicionales en la región. En Asia, antes de que comenzara la crisis financiera de 1997, se estimaba que el sector informal absorbía entre un 40% y 50% de la población activa urbana, con diferencias entre los países en reciente proceso de industrialización (menos de un 10%) y países como Bangladesh, donde la proporción del empleo correspondiente al sector informal se estimó en un 65%.

Según datos proporcionados por CEPAL la economía informal en América Latina concentraba el 63,3 por ciento del empleo no agrícola en el 2005. El sector informal alcanzaba al 50,7 por ciento, mientras que el 12,6 por ciento estaba constituido por asalariados sin protección ocupados en empresas formales. La tabla 2 muestra la economía informal por país en el año 2005.

Tabla 2
Economía informal por país 2005
(Porcentaje del empleo urbano. Promedio aritmético para América latina)

País	Sector Informal	Trabajador Precario	Economía Informal
Chile	30.6	7.4	38.0
Costa Rica	39.9	5.7	45.6
Panamá	40.5	8.5	49.0
Uruguay	44.3	6.0	50.3
Argentina	41.2	15.2	56.4
México	42.9	13.7	56.6
Brasil	43.6	15.0	58.6
República Dominicana	49.3	9.8	59.1
América Latina	50.7	12.8	63.5
Venezuela	52.0	12.5	64.5
El Salvador	54.6	10.1	64.7
Guatemala	57.6	14.2	71.8
Nicaragua	59.9	13.6	73.5
Ecuador	57.9	16.7	74.6
Paraguay	61.3	18.0	79.3
Perú	64.6	18.8	83.4
Bolivia	70.9	16.5	87.4

Fuente: CEPAL sobre la base de encuesta de hogares de cada país

Según estos datos se pueden distinguir tres grupos de países: Países en que la economía informal supera el 65% (Venezuela, El Salvador, Guatemala, Nicaragua., Ecuador, Paraguay, Perú y Bolivia). Un segundo grupo en que la economía informal se encuentra entre el 55% y 65 % (Brasil, México y Argentina). El tercer grupo que se encuentra bajo el 50% de informalidad (Uruguay, Panamá, Costa Rica y Chile).

En Chile la información proporcionada por la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) y el Servicio de Impuestos Internos (SII), (2001) señala que las empresas de menor tamaño totalizan alrededor del 97% de todas las unidades productivas legalmente constituidas en el país. Existe un 82.08% de microempresas y un 14.84% de pequeñas empresas.

En el país funcionan alrededor de 1.200.000 microempresas formales e informales. Las formales corresponden al 54 % del total y se estima que alrededor de 550.000 empresas se encuentran en el área de informalidad. Con respecto a esta última información no existe consenso porque los datos proporcionados por el SII no consideran a las empresas que no se han constituido legalmente y cuyos propietarios tampoco declaran como trabajadores independientes.

III. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA.

Este estudio se centra en las microempresas manufactureras informales de carácter familiar, de la Comuna Estación Central de la Región Metropolitana de Chile. Su objetivo es identificar las decisiones financieras que realizan los microempresarios manufactureros de la comuna y describir las decisiones de inversión, de financiamiento y reparto de utilidades.

El método de investigación es exploratorio, descriptivo y no experimental, sólo observa los hechos y mide las variables en estado natural sin intervenir en ellas y sin manipularlas

La recolección de información se realizó mediante entrevistas personales apoyadas por un cuestionario especialmente diseñado para que incorporara las variables identificadas en la investigación desglosadas en indicadores factibles de medir. El cuestionario se construyó incorporando un conjunto de preguntas cerradas que combinan preguntas dicotómicas y de opción múltiple. Las preguntas se dividieron en dos grupos. En el primero, se incluyeron los datos descriptivos del microempresario como edad, sexo, nivel educacional, años de actividad empresarial, sector de actividad y número de trabajadores. En el segundo, las decisiones de inversión, financiamiento, reparto de utilidades y herramientas de gestión.

Para efectuar la medición de cada ítem y por ende de cada variable se utilizó un nivel de medición nominal (Hernández, Fernández, Baptista, 1991) puesto que ninguna de las categorías establecidas tiene orden o jerarquía, solamente reflejan si la variable se presenta con una o más características. El nivel de medición nominal de las variables no posibilita el uso de estadígrafos como la media y la mediana. En las variables que presentan intervalos como la edad, años de actividad empresarial y número de trabajadores tampoco es posible usarlos porque no es igual la distancia entre categorías.

La información de cada variable se obtuvo examinando las respuestas y se establecieron frecuencias de respuestas por categorías. La tendencia se estableció con relación a la cuantía de la diferencia porcentual entre una y otra categoría. Se reconoció que una diferencia porcentual mayor o igual al 30% sobre el promedio (50%) de una categoría era suficiente para inferir una tendencia.

El cuestionario se diseñó y fue sometido a revisión por parte de tres especialistas, un especialista en finanzas, un especialista en estadísticas y un especialista en confección de cuestionarios. Con el especialista en finanzas se examinó la comunión entre preguntas de la investigación, objetivos de la investigación y las variables financieras identificadas. Con el especialista en estadísticas se comprobó la naturaleza exploratoria y descriptiva de la investigación, el uso de una muestra no probabilística, la valoración nominal de los ítems del cuestionario y el plan de análisis de los datos. Con el especialista en confección de cuestionarios se verificó la validez de contenido del cuestionario analizando si en cada pregunta estaban representados todos los ítems del dominio de contenido de la variable a medir.

Se realizó una prueba piloto del cuestionario efectuando tres entrevistas a microempresarios para detectar la claridad de las preguntas contenidas en el instrumento, el dominio de su significado por parte de los entrevistados y el tiempo utilizado en la obtención de la información.

En esta investigación la población seleccionada corresponde a 40 microempresas manufactureras familiares informales de la Comuna Estación Central, pertenecen a la Provincia de Santiago de la Región Metropolitana. Se trata de una investigación dirigida (no probabilística) al conjunto de microempresarios manufactureros registrados en la comuna.

IV RESULTADOS.

La microempresa familiar y la microempresa manufacturera

El Servicio de Impuestos Internos (2001) hace dos distinciones relevantes al hablar de microempresa: la microempresa en general y la microempresa familiar. Como **microempresa en general** considera a las empresas cuyas ventas anuales sean inferiores a 2.400 UF. Estas empresas deben acogerse al régimen general de tributación, pero cumpliendo con algunas condiciones especiales se pueden acoger a regímenes especiales de tributación para el impuesto a la Renta, el IVA y pueden optar a ser liberadas de la obligación de llevar contabilidad completa. Para constituir **microempresa familiar (MEF)**, la actividad económica que constituye su giro se debe ejercer en la casa habitación, en ella no deben laborar más de cinco trabajadores extraños a la familia, sus activos productivos, sin considerar el valor del inmueble en que funciona, no deben exceder las 1000 UF, no producir contaminación y no existe límite al nivel de ventas.

Las MEF(SII, 2001) nacen con la promulgación de la Ley 19.749 donde se establecen normas que simplifican y eliminan trámites para su creación y funcionamiento (formalización), y dan un mejor trato a aquellas personas que comienzan a desarrollar una actividad empresarial con menos recursos económicos, legales y educacionales.

Las empresas manufactureras se definen como unidades económicas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos: **Empresas que producen bienes de consumo final** que satisfacen directamente la necesidad del consumidor; estos pueden ser: duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad por ejemplo, productos alimenticios, prendas de vestir, aparatos y accesorios eléctricos. **Empresas que producen bienes de producción** que satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final. Algunos ejemplos de este tipo de industrias son las productoras de papel, maquinaria pesada, materiales de construcción, productos químicos, maquinaria ligera etcétera.

En Chile se entiende por empresa manufacturera *"aquella cuya actividad se caracteriza por la existencia de un proceso de transformación el cual da origen a nuevos artículos (fabricación o elaboración de productos) incluyendo la armadura o montaje y se extiende además a las reparaciones de artículos fabricados"*⁶⁰.

La participación de las microempresas manufactureras en la actividad económica del país se obtiene de información correspondiente a los años 1993 y 1997. La Tabla 3 señala la participación porcentual de la microempresa por sector de actividad económica.

⁶⁰ Chile industria manufacturera. Oficina del IV Censo Manufacturero. Chile. Dirección de Estadísticas y Censos. Pág. 11

TABLA 3
PORCENTAJE DE MICROEMPRESAS POR SECTOR DE ACTIVIDAD

SECTOR	1993	1997
Producción Agropecuaria	13.4	12.5
Servicios Agrícolas y Caza	0.3	.03
Silvicultura	0.5	0.6
Pesca	0.3	0.3
Minas Petróleo y Canteras	0.2	0.2
Industria manufacturera	5.2	6.2
Electricidad, gas y agua	0.2	0.1
Construcción	1.9	3.6
Comercio	37.1	41.5
Restaurantes y similares	5.0	5.2
Transporte	6.9	7.8
Servicios Financieros	-	1.7
Servicios Técnicos y Profesionales	4.5	5.1
Servicios estatales, sociales e Institucionales	-	1.1
Servicios de diversión y esparcimiento	0.5	0.8
Servicios personales y del hogar	7.4	7.7
Otras actividades	-	4.2
Sin información	16.8	1.1
TOTAL	100.0	100.0

Fuente: Gerencia de Inversiones. CORFO

Al examinar La Tabla 3 se advierte que las microempresas desarrollan sus actividades preferentemente en cuatro sectores: Comercio, Producción Agropecuaria, Transporte, Servicios personales y del hogar. En la comparación entre ambos períodos en tres de estos cuatro sectores se incrementa su contribución y el único que desciende es el sector de producción agropecuaria. Aunque no constituye una de las actividades más destacadas, el porcentaje de pequeños negocios manufactureros es bastante superior al resto de los sectores y ha experimentado un crecimiento del 19.23% entre ambos períodos.

La Microempresa Manufacturera de la Comuna Estación Central

Chile se divide administrativamente en 13 regiones cada una con un nombre y un número romano que las ordena de norte a sur del país, con excepción de la Región Metropolitana de Santiago que si bien se entiende que corresponde a la Región XIII, para identificarla sólo se utiliza su nombre.

La Región Metropolitana comprende seis Provincias, la Provincia de Santiago, Chacabuco, Cordillera, Maipo, Talagante y Melipilla. El Censo del año 2002 determinó que la población total de Chile es de 15.116.435 habitantes, que la Región Metropolitana cuenta con 6.061.185 habitantes (40% del total) y que la Provincia de Santiago tiene 4.668.473 habitantes 30.88% del total país y el 77% de la Región Metropolitana⁶¹.

⁶¹ www.ine.cl Instituto Nacional de Estadísticas

La división político administrativa de la Provincia de Santiago señala que ésta cuenta con 32 comunas, la Tabla 4 indica el nombre de la comuna, la cantidad de habitantes y el porcentaje de participación en el total de la Provincia. Los datos destacan a Maipú como la comuna de mayor cantidad de habitantes 468.390 (10.03%) y a la comuna de Independencia con la menor cantidad de habitantes 65.479 (1.40%).

TABLA 4
POBLACIÓN TOTAL SEGÚN DIVISIÓN POLÍTICO ADMINISTRATIVA
PROVINCIA DE SANTIAGO

COMUNA	POBLACIÓN	PARTICIPACIÓN (%)
Santiago	200.792	4.30
Cerrillos	71.906	1.54
Cerro Navia	148.312	3.18
Conchalí	133.256	2.85
El Bosque	175.594	3.76
Estación Central	130.394	2.79
Huechuraba	74.070	1.59
Independencia	65.479	1.40
La Cisterna	85.118	1.82
La Florida	365.674	7.83
La Granja	132.520	2.84
La Pintana	190.085	4.07
La Reina	96.762	2.07
Las Condes	249.893	5.35
Lo Barnechea	74.749	1.60
Lo Espejo	112.800	2.42
Lo Prado	104.314	2.23
Macul	112.535	2.41
Maipú	468.390	10.03
Ñuñoa	163.511	3.50
Pedro Aguirre Cerda	114.560	2.45
Peñalolen	216.060	4.63
Providencia	120.874	2.59
Pudahuel	195.653	4.19
Quilicura	126.518	2.71
Quinta Normal	104.012	2.23
Recoleta	148.220	3.18
Renca	133.518	2.86
San Joaquín	97.625	2.09
San Miguel	78.872	1.69
San Ramón	94.906	2.03
Vitacura	81.499	1.75
TOTAL	4.668.473	100.00

Fuente: Censo 2002. Instituto Nacional de Estadísticas

No existe información sobre como se distribuye la cantidad de microempresas formales e informales de la Región Metropolitana en las Provincias y en las comunas de la Provincia de Santiago. La elección de la región obedece a que la Región Metropolitana concentra la mayor cantidad de población (40%) y el más alto porcentaje de microempresas 37 % en el año 1999. La Provincia de Santiago reúne al 30.88% del total de habitantes del país y el 77% de la Región Metropolitana y aunque no se cuente con datos acerca de la cantidad de microempresas manufactureras de la Provincia es posible pensar en un porcentaje importante debido a su alta concentración de población.

Para llevar a cabo esta investigación se ha seleccionado la microempresa manufacturera de la Comuna Estación Central, perteneciente a la Provincia de Santiago de la Región Metropolitana. La elección de la Comuna se fundamenta en varios aspectos. Fue creada en el año 1984, tiene 28 años de vida, es una comuna con gran centralidad por su proximidad al centro financiero y político del país, la principal vía de acceso a la ciudad de Santiago la cruza de oriente a poniente lo que ha permitido el desarrollo de importantes edificaciones como la Estación de Ferrocarriles, la Universidad de Santiago, Hospitales, Terminales de buses y centros comerciales. Es una comuna en que el 26% de la población vive en condiciones de pobreza, esta organizada en 42 unidades vecinales y sus principales actividades económicas se orientan al sector servicios de transporte, salud y comercio.

La estructura municipal, basada en la Ley Orgánica Constitucional de Municipalidades, se divide en Direcciones y Departamentos entre los cuáles se cuenta la Dirección de Desarrollo Comunitario cuya función principal es prestar asesoría técnica a organizaciones comunitarias.

La Dirección de Desarrollo Comunitario de la Comuna de Estación Central ha creado una unidad de Fomento Productivo con la finalidad de establecer la cantidad de microempresarios de la comuna, reconocer el valor agregado del sector manufacturero, incentivar su crecimiento, fomentar su unión a través de agrupaciones, apoyar a este sector mediante programas de capacitación y participación en ferias comerciales. A enero del año 2004 la unidad de Fomento Productivo ha logrado identificar a 410 microempresarios, 110 corresponden al sector manufacturero 40 han sido contactados y han recibido algún grado de apoyo por parte de la municipalidad.

La investigación se centra en la microempresa manufacturera de la Comuna Estación Central, en los negocios que se caracterizan por la existencia de un proceso de transformación que da origen a nuevos artículos.

La muestra dirigida (no probabilística)⁶² reunió a los 40 microempresarios manufactureros contactados por la unidad de Fomento Productivo.

Se estima que la utilización de esta muestra cumple con los objetivos de la investigación y es viable en razón de que los resultados obtenidos en el estudio sólo pretenden constituirse en un antecedente necesario para futuras investigaciones sin la

⁶² "La ventaja de una muestra no probabilística es su utilidad para un determinado diseño de estudio que requiere no tanto de una representatividad de elementos de una población, sino de una cuidadosa y controlada elección de sujetos con ciertas características especificadas previamente en el planteamiento del problema", HERNANDEZ S. ROBERTO, FERNANDEZ C. CARLOS Y PILAR BAPTISTAL. Metodología de la Investigación. México, MCGraw-hill. 1991. Pág., 231

pretensión de hacer inferencias válidas a la población total de microempresarios informales.

El Perfil Descriptivo del microempresario manufacturero informal de la Comuna Estación Central

Edad, Género y Nivel Educativo

Los datos de edad se establecieron en conformidad al ordenamiento utilizado en el Censo del año 2002⁶³ que separa a la población de Chile en tres rangos de edad: los jóvenes entre 0 y 14 años, los adultos entre 15 y 59 años y el adulto mayor de 60 años y más.

El nivel de escolaridad tomo en cuenta los distintos tipos de educación que se imparten en el país: Educación Básica de primero a octavo año, Educación Media de primero a cuarto año medio tras recibir educación básica, Educación Comercial a la que optan los alumnos después de cursar octavo básico para obtener conocimientos contables, Educación Técnica donde a continuación de octavo básico los alumnos cursan carreras técnicas en agricultura, electricidad y mecánica entre otras, y Educación Universitaria para obtener títulos profesionales de médico, ingeniero, abogado, etc.⁶⁴

**TABLA 5
EDAD, GÉNERO Y NIVEL EDUCACIONAL**

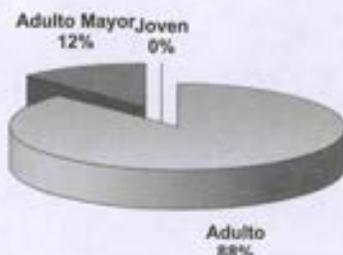
EDAD			GENERO			NIVEL EDUCACIONAL		
	FR.	%		FR.	%		FR.	%
Joven	0	0%	Femenino	33	82.5%	Básica	7	17.5%
Adulto	35	87.5%	Masculino	7	17.5%	Media	24	60%
Adulto Mayor	5	12.5%				Comercial	1	2.5%
						Técnica	5	12.5%
						Universitaria	3	7.5%
Total	40	100.0	Total	40	100.0	Total	40	100.0

Fuente: Cuestionario datos descriptivos

⁶³ www.inec.cl. Resultados Generales Censo 2002

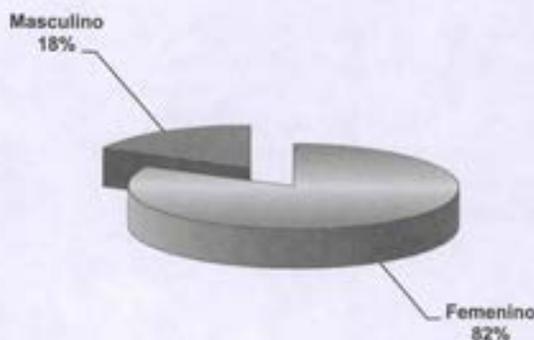
⁶⁴ División Planificación y Presupuesto, Ministerio de educación. 2005

GRÁFICO 1
Edad



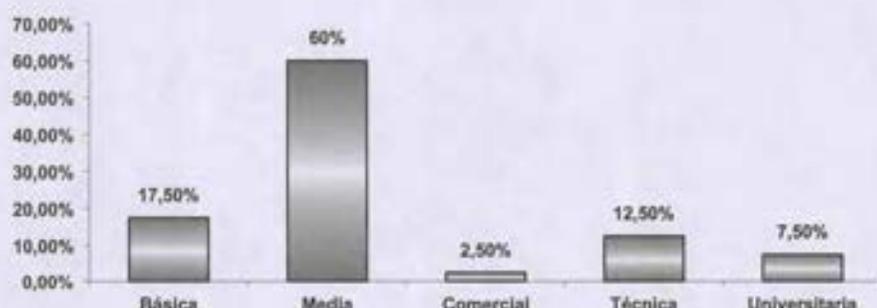
La clasificación por edad indica que la gran mayoría de los microempresarios de la Comuna estación Central son de edad adulta (87.5%), el 12.5% de los empresarios corresponden a adultos mayores y en la muestra no se presentan empresarios jóvenes (Tabla 5, Gráfico 1), la edad promedio de los adultos de la muestra es 44.9 años y de los adultos mayores 65.8 años.

GRÁFICO 2
Género



El análisis demográfico determina que en los empresarios de la Comuna prevalece el sexo femenino (82.5%) y que sólo el 17.5% pertenecen al sexo masculino (Tabla 5, Gráfico 2)

GRÁFICO 3
Nivel Educativo



Con respecto al nivel educativo todos los empresarios de la muestra tienen años de escolaridad. Más de la mitad de los empresarios (60%) presentan educación media, el 17.5% posee educación básica, el 12.5% tiene conocimientos técnicos, el 7.5% corresponden a profesionales universitarios y que uno de cada cuarenta entrevistados (2.5%) ha adquirido conocimientos comerciales. Como para los niveles de educación media, comercial, técnica y universitaria es requisito poseer educación básica, se deduce que la totalidad de los entrevistados cuenta con educación básica con predominio de los que han cursado enseñanza media (Tabla 5, Gráfico 3)

Años de Actividad empresarial, Sector de Actividad y Cantidad de trabajadores

La información de años de actividad empresarial fue ordenada de acuerdo a los datos obtenidos en cinco rangos. Entre 1 y 5 años, 6 y 10 años, 11 y 15 años, 16 y 20 años, 21 y más años.

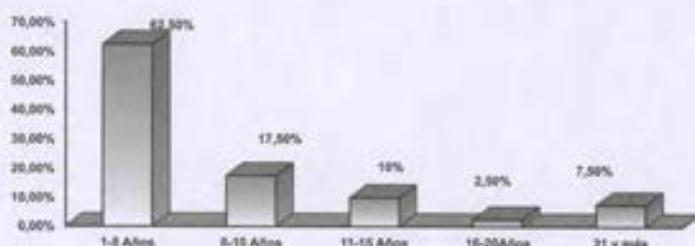
Por tratarse de empresarios del sector manufacturero se creó una división especial para el sector reconociendo a empresas fabricantes de frutos secos, lencería (ropa interior) vestuario (niños, hombres y mujeres), artesanía, alimentos, muebles y otros (perfumes, pintura industrial, artefactos domésticos).

Como las microempresas informales familiares (SII, 2003) son aquellas que ocupan entre 0 y 5 trabajadores, por tratarse de microempresas familiares informales, se estableció una división en dos rangos: 0 a 1 trabajador y 2 a 5 trabajadores.

TABLA 6
AÑOS ACTIVIDAD EMPRESARIAL, SECTOR Y NÚMERO DE TRABAJADORES

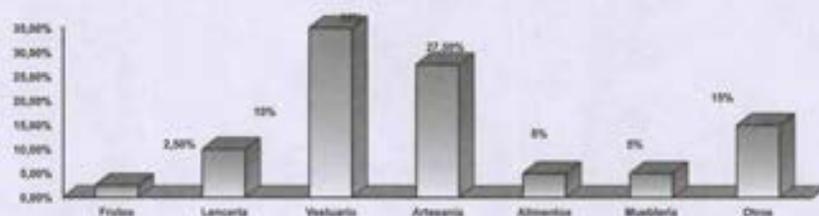
AÑOS ACTIVIDAD EMPRESARIAL			SECTOR DE ACTIVIDAD			NÚMERO DE TRABAJADORES		
	FR.	%		FR.	%		FR.	%
1-5	25	62.5%	Frutos secos	1	2.5%	0	28	70%
6-10	7	17.5%	Lencería	4	10%	1-5	12	30%
11-15	4	10.5%	Vestuario	14	35%			
16-20	1	2.5%	Artesanía	11	27.5%			
21 -	3	7.5%	Alimentos	2	5%			
			Mueblería	2	5%			
			Otros	6	15%			
Total	40	100.0	Total	40	100.0	Total	40	100.0

GRÁFICO 4
Años De Actividad Empresarial



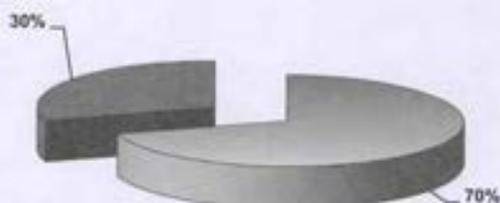
Los empresarios entrevistados llevan a cabo labores productivas al menos por cinco años, más de la mitad de los empresarios (62.5%) registran actividades empresariales entre uno y cinco años, menos de un quinto de la muestra (17.5%) tiene su negocio en funcionamiento más de seis y menos de diez años, uno de cada diez de los entrevistados(10%) ha fabricado sus productos por más de once y menos de quince años, uno de cada cuarenta (2.5%) es empresario por más de 16 y menos de 20 años y el 7.5% lleva más de 21 años desarrollando su actividad empresarial (Tabla 6, Gráfico 4)

GRÁFICO 5
Sector de Actividad Empresarial



Los empresarios manufactureros de la comuna realizan diversas labores con un leve dominio de los que se dedican a la fabricación de vestuario, 35% , un 27.5% de los entrevistados fabrica productos de artesanía, el 10% confecciona ropa interior femenina, el 5% orienta sus actividades a fabricar alimentos, la misma cantidad de microempresarios (5%) elabora artículos de mueblería y el 15% de la muestra lleva a cabo otras actividades productivas, como fabricación de productos metálicos y perfumes (Tabla 6, Gráfico 5)

GRÁFICO 6
Cantidad de Trabajadores



Los microempresarios manufactureros informales de la Comuna estación Central son empresarios individuales, el 70% no tiene personal a su cargo y sólo el 30% cuenta con más de dos trabajadores (Tabla 6, Gráfico 6)

Uniendo los datos descriptivos de la Tabla 5 y la Tabla 6 se revelan las siguientes características que permiten reconocer el perfil descriptivo de los microempresarios manufactureros entrevistados.

- Mujeres de edad adulta entre 15 y 59 años, con nivel educacional medio.
- Empresarios sin trabajadores a su cargo, con más de un año y menos de cinco años de actividad empresarial
- El sector de actividad económica en el que participan es variado, destacándose la fabricación de vestuario

Decisiones Financieras

La presentación de los estados contables básicos sin incluir las normas IFRS, separan los activos de la empresa en activos circulantes, de corto plazo y activos fijos, de largo plazo. El tamaño de los negocios encuestados ordena los activos de corto plazo en disponible, caja y banco, el crédito a clientes, los inventarios y la inversión en instrumentos financieros. Los activos de largo plazo incluyen terreno y construcción (recinto fábrica), terreno y local de ventas (recinto ventas), máquinas y equipos (Higgins, 2004)

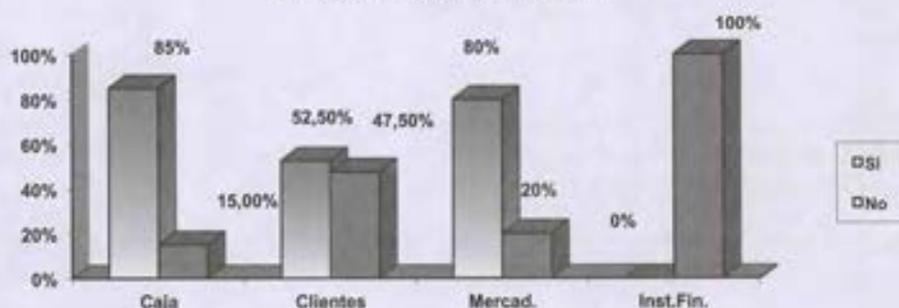
• **Decisiones de inversión en activos de corto plazo**

TABLA 7
Activos de corto plazo

	CAJA		CLIENTES		INVENTARIO		INSTUMENTOS FINANCIEROS	
	FR	%	FR	%	FR	%	FR	%
Si	34	85.0	21	52.9	32	80.0	0	0.0
No	6	15.0	19	47.5	8	20.0	40	100.0
Total	40	100.0	40	100.0	40	100.0	40	100.0

Fuente: Cuestionario inversión en activos de corto plazo

GRAFICO 7
Inversiones de Corto Plazo



La tendencia porcentual que se estableció indica que una diferencia porcentual mayor o igual al 65% (30% sobre el promedio de 50%) es suficiente para inferir una tendencia. Se observa que en materia de decisiones de inversión estos empresarios demuestran una clara disposición a comprar activos operacionales de corto plazo. En el 85% de los casos se observó una preferencia por mantener dinero en caja y en un 80% % a comprar mercadería. No existe una tendencia a invertir en cuentas por cobrar porque sólo el 52.5% de los casos otorga crédito a sus clientes y no invierten en instrumentos financieros (Tabla 7, Gráfico 7)

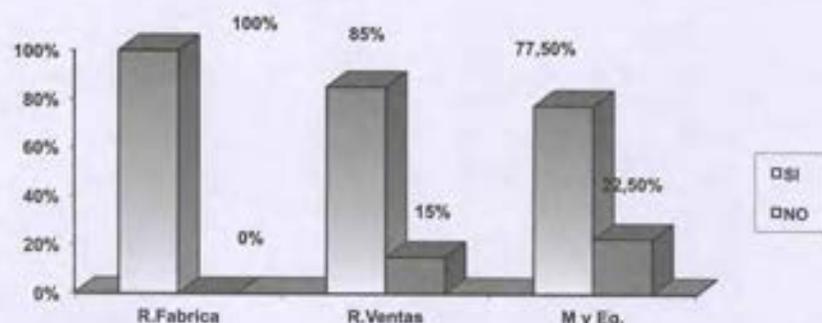
• **Decisiones de inversión en activos de largo plazo**

TABLA 8
Decisiones de inversión en activos fijos

	RECINTO FABRICA		RECINTO VENTAS		MAQUINAS Y EQUIPOS	
	FR	%	FR	%	FR	%
Si	40	100.0	34	85.0	31	77.5
No	0	0.0	6	15.0	9	22.5
Total	40	100.0	40	100.0	40	100.0

Fuente: Cuestionario inversión en activos de largo plazo

GRAFICO 8
Decisiones de inversión en activos fijos



En cuanto a la inversión en activos fijos, el 100% de los microempresarios cuenta con un lugar donde fabricar sus productos, el 90% de los empresarios ubican el taller productivo en su casa habitación y el 10% cuenta con un local o taller propio. Respecto al recinto de ventas, el 85% dispone de un lugar para vender sus productos, más de la mitad (55%) vende sus productos en las ferias donde adquieren el uso de un espacio pagando un permiso municipal, poco más de un quinto (22.5%) utiliza su casa habitación y un 7,5% dispone de un local para vender sus productos. El uso de máquinas y equipos se manifiesta en el 77.5% de los empresarios y el 22.5% restante no dispone de estos activos, se trata de los artesanos que fabrican en forma manual sus productos (Tabla 8, Gráfico 8).

• **Decisiones de financiamiento**

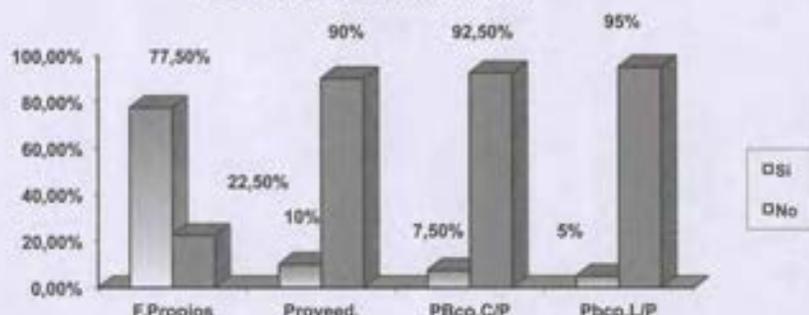
La estructura financiera que presentan los estados financieros tradicionales separa las fuentes de financiamiento en pasivo circulante, pasivos de largo plazo y patrimonio. El pasivo circulante que indica las fuentes de financiamiento de corto plazo incluye proveedores, provisiones y préstamos de corto plazo. El pasivo de largo plazo contiene la emisión de bonos y los préstamos bancarios de largo plazo. El patrimonio está constituido por el capital, las reservas y las utilidades retenidas. Las microempresas estudiadas utilizan proveedores, préstamos bancarios de corto y largo plazo, capital y utilidades retenidas.

TABLA 9
Decisiones de financiamiento

	FONDOS PROPIOS		PROVEEDORES		PRÉSTAMO BANCARIO CORTO PLAZO		PRÉSTAMO BANCARIO LARGO PLAZO	
	FR	%	FR	%	FR	%	FR	%
Si	31	77.5	4	10.0	3	7.5	2	5.0
No	9	22.5	36	90.0	37	92.5	38	95.0
Total	40	100.0	40	100.0	40	100.0	40	100.0

Fuente: Cuestionario decisiones de financiamiento

GRÁFICO 9
Decisiones de Financiamiento



Las cifras permiten deducir que existe un evidente predominio de los empresarios a utilizar sólo fondos propios para financiar las operaciones. El 77,5% de los empresarios financia sus operaciones con fondos propios y el 22,5% utiliza fuentes externas para financiar sus actividades. Se observa que la mayoría de los entrevistados, 90% compra al contado la mercadería y sólo el 10% utiliza el crédito de proveedores. El 7,5 % de estos negocios ha solicitado un crédito bancario de corto plazo y el 5% ha utilizado un crédito bancario de largo plazo (Tabla 9, Gráfico 9).

• **Decisiones de Destino de las utilidades**

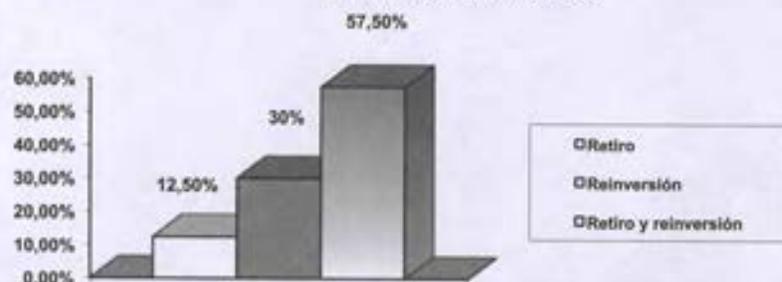
Las decisiones sobre el destino de las utilidades toman diferentes rumbos. Se puede optar por repartir el cien por ciento, retener el cien por ciento o distribuir y retener un porcentaje del total (Van Horne, 1997)

TABLA 10
Destino de las utilidades

Categorías	Frecuencia	%
Reinversión	12	30%
Retiro	5	12,5%
Retiro y Reinversión	23	57,5%
TOTAL	40	100,00%

Fuente: Cuestionario destino de las utilidades

GRÁFICO 10
Destino de las utilidades



La población encuestada no distingue entre los ingresos y las utilidades que obtiene en su negocio. El 12,5% reconoce utilizar el producto de sus ventas en sus gastos personales, el 30% destinar los fondos a reponer la mercadería que ocupan en la fabricación de sus productos y el 57,5% indica que destina los ingresos a reponer mercadería y a cubrir sus gastos personales (Tabla 10, Gráfico.10)

Gestión financiera y uso de técnicas financieras

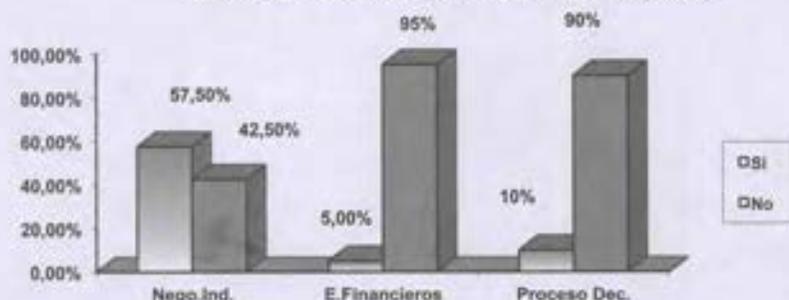
El concepto de negocio independiente, la confección de Estados Financieros, el uso de modelos financieros y el procedimiento que utilizan para tomar decisiones describen la gestión financiera de estas empresas.

TABLA 11
Gestión Financiera y uso de técnicas financieras

	NEGOCIO INDEPENDIENTE		TÉCNICAS FINANCIERAS		PROCESO ADOPCION DECISIONES	
	FR	%	FR	%	FR	%
Si	23	57,5	2	5,0	4	10,0
No	17	42,5	38	95,0	36	90,0
Total	40	100,0	40	100,0	40	100,0

Fuente: Cuestionario Gestión Financiera

GRÁFICO 11
Gestión Financiera y uso de técnicas financieras



El 57.5% de los empresarios reconoce que separa las actividades del negocio de las propias del hogar y el 42.5% no distingue entre los gastos que corresponden al negocio de los gastos necesarios para cubrir las necesidades de su grupo familiar. La leve diferencia entre ambos grupos de respuestas no permiten concluir que exista una tendencia en los empresarios a reconocer la diferencia que existe entre su negocio y las actividades de su hogar, (OIT, 2002) (Tabla 11, Gráfico 11).

Los resultados indican que los empresarios desconocen el uso de los Estados Financieros como reportes formales de la información financiera de su negocio. Uno de cada 20 empresarios (5%) conoce y utiliza herramientas financieras para registrar los movimientos de su negocio, el 95% no utiliza libros contables y en este grupo, el 65% de los entrevistados utiliza una libreta o un cuaderno para anotar los ingresos y egresos que le originan sus ventas, el 35% no realiza ningún tipo de registro. Con respecto a las decisiones sobre crédito clientes, crédito proveedor y saldo de efectivo no utilizan un modelo financiero (Ross, 2000). Los empresarios que otorgan crédito a sus clientes (52.9%), el procedimiento que utilizan para dar crédito, se basa en el conocimiento que tienen de los clientes sin solicitar documentos para respaldar la venta. Los microempresarios que adquieren su mercadería utilizando el crédito del proveedor (4) dos argumentan que toman en cuenta al proveedor de menor precio, uno que utiliza siempre al mismo proveedor y el cuarto privilegia la calidad de la materia prima para decidir su compra. En la administración del efectivo, el 37.5% manifestó mantener un monto fijo en caja, el 47.5% declaró que el dinero disponible cambiaba en relación a las ventas y el 15% no acostumbra a dejar un saldo en caja.

Consultados acerca del método que utilizan para tomar decisiones, el 10% respondió que sigue un sistema donde considera las costumbres de sus clientes, establece diferentes alternativas de productos y selecciona el más apropiado utilizando cálculos numéricos elementales. El 90% admite que no sigue un procedimiento ordenado para tomar decisiones, de este 90% ,el 25% señala que da origen a un nuevo producto introduciendo cambios al producto original, atendiendo a los cambios de estación y los cambios en la moda, el 53% indica que fabrica siempre el mismo producto porque es el artículo que aprendió a fabricar y el 12% restante, busca información en los microempresarios que confeccionan los mismos productos.

Las cifras observadas no permiten deducir el uso de un método sistemático en la toma de decisiones. Existe un dominio de las actividades repetitivas en la operación de estas empresas, los empresarios para tomar estas decisiones acondicionan un procedimiento dependiendo de la situación que se presente. Estas evidencias tienden a confirmar que los empresarios de la muestra utilizan un procedimiento informal para tomar sus decisiones (Braverman, 1986)

V CONCLUSIONES.

La microempresa manufacturera informal de la Comuna Estación Central son unidades productivas familiares gestionadas por sus propietarios, las actividades son realizadas por el propio dueño y su grupo familiar, tienen un bajo nivel de producción y volumen de ventas. Los activos fijos que poseen son simples, antiguos y los productos que fabrican son sencillos y uniformes. Efectivamente estos empresarios reúnen las características que describen Lewis, Harris-Todaro y Tokman (1954, 1970 y 1982) y Pablo Pérez-Sainz (1992).

También coinciden con la descripción que hace la OIT (2002) porque son negocios que no hacen una distinción entre el capital que poseen y el trabajo que realizan. Cuando emplean trabajadores no establecen un contrato legal porque utilizan a conocidos o sujetos que pertenecen a su propio grupo familiar. Las pequeñas unidades de negocios son empresas de hogares que no están constituidas en una sociedad independiente del hogar del propietario, no llevan contabilidad para distinguir las actividades propias del negocio de las actividades propias del hogar.

El microempresario manufacturero informal de la Comuna estación Central tiene un perfil descriptivo donde prevalece el género femenino, 82.5%, sólo el 17.5% pertenece al género masculino. El 87.5% son empresarios en edad adulta (15-59 años) y el 12,5% corresponde a adultos mayores. Si se unen género y edad, El 75% son empresarias en edad adulta. El 7,5% empresarias que corresponden a la categoría de adulto mayor, el 12,5% son adultos de género masculino y el 5% empresarios adultos mayores. Los datos obtenidos alteran las estimaciones realizadas por la OIT donde se indica que en África Asia, con excepción de América Latina, es mayor la proporción de mujeres que trabajan en el sector informal. También contrasta con los datos proporcionados por ILO (tabla 1) donde se indica que en el año 1997 en Chile, el porcentaje de hombres que pertenecen al sector informal representaba el 32% y las mujeres el 27%.

Los microempresarios de la comuna Estación Central presentan un nivel de escolaridad medio, la totalidad de los microempresarios ha cursado el nivel de escolaridad básico y el 67.5% educación media al incluir a los profesionales universitarios. En la escolaridad del género femenino prevalece la enseñanza media con 50%, la escolaridad básica y técnica muestran un 12,5% y aparecen con conocimientos comerciales y universitarios un 2,5 % y 5% respectivamente. En el género masculino la escolaridad básica es del 5%, la media del 10% y la universitaria del 2.5%. Estos datos difieren de los resultados obtenidos en la investigación de Bustamante, Díaz y Villarreal (2009). En sus conclusiones destacan que el comercio informal de la región del Maule se caracteriza porque ambos géneros tienen

porcentajes similares de participación con un nivel de escolaridad bajo, el 56,2% no alcanzó niveles de enseñanza media.

Las microempresas examinadas han sido instituidas en forma reciente, el 62,5% tiene menos de 5 años de actividad empresarial, el 10% sobrepasa los 10 años y sólo el 7.5% se ha mantenido funcionando por más de 20 años. En el sector manufacturero realizan diversas actividades, destacándose la confección de vestuario y artesanía con un 35% y 27,5%, respectivamente. El 70 % son empresas unipersonales (Lewis, Harris-Todaro y Tokman , 1954, 1970 y 1982) y el 30% tiene menos de 5 trabajadores incluido el propietario. (SII, 2003).

La gestión financiera de estos pequeños negocios indica que los empresarios cuando disponen de recursos en igual o mayor cantidad tienden a destinarlos a la compra de materiales (80%) y a aumentar el dinero en caja (85%). Como el nivel de producción de estos empresarios es muy reducido, prácticamente no mantienen stock de materia prima, su stock de productos terminados consiste en unos pocos artículos de tamaños y colores distintos donde a lo más se encuentran uno o dos productos similares.

Con respecto a las inversiones a largo plazo, la mayoría de los empresarios de la muestra cuentan con activos fijos. Todos disponen de un taller donde realizar el proceso productivo, aunque el 90% localiza este taller en su casa habitación (WIEGO 2001, OIT 2002). El 85% dispone de un punto de ventas y el 77.5% utiliza máquinas y equipos para fabricar sus productos.

Al unir las decisiones de inversión de corto plazo con las alternativas de largo plazo se puede afirmar que estos empresarios orientan la totalidad de sus recursos a la operación de su negocio, a tomar lo que algunos autores denominan el tipo de decisiones operativas (Drummond, 1992) programables (gibson, 1994) , las que se repiten una y otra vez utilizando el mismo procedimiento. Se deduce que emplean una política restrictiva (Ross, 2000) con respecto a la inversión en activos circulantes porque mantienen saldos de efectivo bajos sin invertir en valores negociables, realizan una pequeña inversión en inventarios y prevalece en ellos la venta al contado sin invertir en cuentas por cobrar.

Los microempresarios familiares informales de la Comuna Estación Central usan fondos propios para financiar sus negocios, el 77.5% admite no ocupar financiamiento externo, indican que para iniciar el negocio emplearon sus ahorros y para continuar con sus actividades destinan una parte del producto de sus ventas.

En términos financieros como los fondos propios son de largo plazo, estos microempresarios estarían aplicando lo que Ross (2000) define como una política restrictiva donde el financiamiento de largo plazo cubre los requerimientos totales de activos y cuando este financiamiento no alcanza se debería optar por un financiamiento de corto plazo para cubrir la diferencia.

Interrogados acerca del procedimiento que adoptan para desarrollar nuevos productos y realizar nuevas inversiones, los empresarios entrevistados reconocen que toman como base las decisiones anteriores y que sólo introducen en ellas algunas modificaciones. Explican que cuando enfrentan un problema y distinguen la presencia de dos o más alternativas de solución, el 75% realiza cálculos numéricos

elementales para seleccionar la más apropiada, el 15% toma la decisión efectuando algunas modificaciones en sus elecciones anteriores, el 7,5% prueba varias alternativas eligiendo la que mejor funciona y sólo el 2,5% evalúa una y otra alternativa para tomar la decisión. Ninguno de los empresarios indica el uso de un criterio objetivo que les permita ratificar que la opción que han elegido sea la más apropiada.

La información que se obtuvo permite concluir que estos empresarios cuando seleccionan un curso de acción no siguen un procedimiento lógico se dejan guiar por un presentimiento o una corazonada, utilizando lo que algunos autores denominan la toma informal e intuitiva de decisiones (Braverman, 1986).

Los investigadores interesados en analizar la forma en que se toman decisiones (Drucker, 1986, Weiss, 1987, Spurr. Y Bonnini, 1990) , coinciden en señalar que algunos administradores para tomar decisiones siguen una corazonada, la intuición o el simple presentimiento apoyados en información obtenida en su lugar de trabajo y en decisiones anteriores que han debido realizar. La nueva decisión se toma modificando o manteniendo los datos almacenados en la mente después de conocer el resultado de las primeras decisiones. Indican que este procedimiento apoyado en el subconsciente sin utilizar reglas ni criterios objetivos será tan bueno en la medida que el administrador tenga habilidad para procesar información y para formular exigencias efectivas de operación. Estiman que este sistema es ilógico e incongruente y manifiestan que debido a ello los teóricos de la administración continuamente están tratando de establecer procedimientos objetivos que den por resultado mejores decisiones. Sin embargo, los mismos investigadores sugieren que en el caso de un administrador exitoso que ha utilizado el procedimiento intuitivo por años es preferible que continúe con este sistema porque sería imprudente para estas personas cambiarles su esquema.

Finalmente, los datos obtenidos en las entrevistas expresan las fortalezas y debilidades de estos microempresarios en su actuar financiero. Sus fortalezas más relevantes son: 1) empresas de bajo riesgo financiero porque no utilizan financiamiento externo, 2) No tienen problemas de liquidez, venden al contado y compran mercadería de acuerdo a la disponibilidad de recursos, 3) No presentan costo de mantenimiento y costo de oportunidad por su baja inversión en activos operacionales. Revelan las siguientes debilidades: 1) No cuentan con conocimientos contables y financieros, 2) No separan las actividades financieras del negocio con las tareas propias del hogar., 3) Ignoran el costo de fabricación de sus productos y las utilidades que obtienen en el negocio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Bigsten, Arne; Kimuyu, Peter; Lundvall, Karl. *Informality, Ethnicity and Productivity: Evidence from Small Manufacturers in Kenya* No 27, Working Papers in Economics from Göteborg University, Department of Economics
- Braverman, Jerome D. Toma de decisiones en administración, enfoque formal intuitivo. Limusa. México, 1986
- Bustamente, M.A., Díaz, R.A., Villarreal, P(2009). Economía Informal: un análisis al comercio ambulante, de la región del Maule, Chile. Forum empresarial.Vol,14, Núm.1, mayo .37-61
- Cartaya, Vanesa, 1987. El confuso mundo del sector informal, en Nueva Sociedad, número 90, julio-agosto. 76-.87
- Castells, Portes (1986) "world underneath: the origins, dynamism and effect of the informal economy. México, Universidad Iberoamericana.
- EIM Business & Policy Research (2001); estimaciones basadas en Eurostat's SME Database. También basado en European Economy, Supplement A, June 2001 and OECD: Economic Outlook, N° 65, June.
- Drucker, Peter F. La decisión efectiva. Clásicos Harvard de la administración. Educar, Bogotá. Colombia 1986 v.8
- Drumond Helga, *Decisiones efectivas. Guía Práctica.* Teresa Niño Torres, traductor Legis, Colombia 1992 Pág. xvii
- Espindola, A. L. et al. (2005). "A Harris-Todaro Agent Based Model to Rural-Urban Migration" *Brazilian Journal of Physics* 36 3A, 603-609.
- European Communities (2002) KPMG Special Services and EIM Business & Policy Research, Países Bajos.
- Gibson, James L.Ivancevich, Jhon M. Donnelly, James H. Las Organizaciones: comportamiento, estructura, procesos. 7 ed. Delaware, U.S.A.: Addison-Wesley Iberoamericana 1994. Cap 18. Pág. 693-697
- Gigale, Marcelo M.; EL-DIWANY, Sherif; EVERHART, Stephen S.(2000) *Informality, Size and Regulation: Theory and an Application to Egypt.* Small Business Economics, vol. 14 (2): 95-106
- Harris, J., and Todaro, M. (1970). "Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis," *American Economic Review* 40, 126-142.
- Hernández S. Roberto, Fernández C. Carlos y Pilar Baptista. (1991) Metodología de la Investigación. México. Mcgraw-Hill pág.257
- Higgins, R. Análisis para la dirección financiera. España.Mc Graw Hill, pág. 3-7
- International Institute for Sustainable Development, International Institute for Environment and Development, IUCN-The World Conservation Union, African Institute of Corporate Citizenship, Development Alternatives y Recursos e Investigación para el Desarrollo Sustentable. (2004)
- Jansson, R. Rosales, G. Westley (2003): Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas (Banco Interamericano de Desarrollo)
- Lewis, W. A. (1954). "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor," *The Manchester School of Economics and Social Studies* 22, 139-191.
- Malthus, T. R. (1826), "An Essay on the Principle of Population: A View of its Past and Present Effects on Human Happiness; with an Inquiry into Our Prospects Respecting the Future Removal or Mitigation of the Evils which It Occasions" (Sixth ed.), London.

- OIT (1991). El dilema del sector no estructurado, Memoria del Director General presentada a la 78ª Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo
- Perez-Sainz, Juan Pablo, (1992), *Informalidad urbana en América Latina: Enfoques, problemáticas e interrogantes*. Caracas: Editorial Nueva Sociedad.
- Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD(1989): The Johns Hopkins University Press
- Roberts Bryan R., (1989), "Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A.
- Ross, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W; JAFFE, Jeffrey F *Finanzas Corporativas*. Mc-Graw Hill. 2000(5): 830-833
- Servicio de Impuestos Internos, (2003), Ley 19749, decreto 292, Febrero.
- Spurr, William A.; Bonini, Charles P. Toma de decisiones en administración mediante métodos estadísticos. Limusa. México 1990
- Tokman, Víctor, ed. (1982) *Beyond regulation: The informal economy in Latin America*. Boulder. El desafío legal de la microempresa informal. Hernando de Soto. 1997, Fundación Ecuatoriana de desarrollo.
- Vergara, Sebastián M (2005): División Desarrollo Productivo y Empresarial. División Económica para América latina y el Caribe. Lima, Perú. November.
- Van Horne, J. Administración Financiera. Prentice may, México (1997) 10ª ed. 316-319
- Wells, Jill. (2001) Construction and capital formation in less developed economies: unraveling the informal sector in an African city. *Construction Management & Economics*, vol. 19 (3): 267-274
- Weis W.H. Guía práctica para la toma de decisiones. Norma. Colombia 1987
- Wiego, (2001) *Addressing Informality, Reducing Poverty: A Policy Response to the Informal Economy*.
- Zeller, Manfred; MEYER, Richard L. (2002) *The triangle of microfinance*. No 40, Food policy statements from International Food Policy Research Institute (IFPRI).