

VII Propuesta de Plan Integral de Fomento Productivo Regional para la Micro y Pequeña Empresa

Situación prevista en el diagnóstico

Como se menciona en capítulos anteriores el emprendimiento en la región de Atacama tiene características similares al del resto del país, por ejemplo, el 20% de los empresarios no ha cursado la educación básica de forma completa y 8,6% no presenta estudios, sin embargo esto no ha sido impedimento para emprender. Por otra parte existen diferencias significativas en el nivel educacional de mujeres y hombre en la región, aun así los empresarios de la región han desarrollado competencias técnicas y transversales que favorecen las opciones de crecimiento empresarial y que se presentan con mayor insistencia en las mujeres empresarias (actitud innovadora, utilización de control de registros, capacidad de ahorro y planificación entre otros), además de liderar el nacimiento de nuevas empresas.

A nivel regional existen comunas que presentan un mayor grado de vulnerabilidad desde el punto de vista del acceso a fuente de apoyo productivo, como Tierra Amarilla, Chañaral y Copiapó, además y desde el punto de vista empresarial, podemos mencionar que las empresas de la región presentan una clara orientación hacia labores productivas, desligándose de otras labores relacionadas con la gestión, situación que se presenta en unidades productivas de subsistencia y/o acumulación simple, marcándose ciertas diferencias relevantes en las empresas según el segmento o tipo de empresa.

A nivel sectorial, podemos mencionar que el sector agroindustria, la minería y acuícola son los que generan una mayor demanda de capital humano, demanda que se ve frustrada por la falta de capital financiero para contratación y en muchos casos por no haber encontrado profesionales que cumpla con el perfil lo que habla de un problema en la estructura del empleo en la región.

Los ejes priorizados a nivel gubernamental en la Región de Atacama son; el sector agrícola, pesca y acuicultura, turismo y minería, los cuales poseen características diferenciadoras que potencian la competitividad regional y nacional. Sin embargo, del total de Microempresas diagnosticadas pertenecientes a estos sectores mencionan que han recibido un escaso apoyo por parte de las instituciones gubernamentales, cifras que preocupan debido a que se desvía de la estrategia país propuesta para esta región.

Uno de los principales desafíos en la región es incentivar el uso de instrumentos de fomento, mejorando el acceso a capital de trabajo y capacitaciones, estos instrumentos deben adaptarse a las brechas y realidad de cada Microempresa según sector económico y tipo de unidad productiva (de subsistencia, de acumulación simple y ampliada, según corresponda).

Supuestos básicos para el desarrollo

Supuestos básicos y fundamentales, esta propuesta se basa en los siguientes supuestos:

- i Las unidades productivas de pequeña escala (microempresas); son o tienen el potencial de ser económicamente viables.
- ii Muchos de los problemas que entraban su desarrollo, especialmente aquellos relacionados con producción, tecnología y comercialización, pueden ser exitosamente enfrentados, si estas unidades tienen en forma individual y/o asociativa, un adecuado apoyo básico, organizado, y un apoyo administrativo y técnico, semejantes a aquellos disponibles para las empresas de mayor tamaño.

Definición del grupo objetivo

Es fundamental definir a quiénes se quiere llegar con determinado programa o proyecto. Ello, implica identificar la situación que da origen al programa o proyecto, en qué contexto socio económico se desarrollará, cómo se adecuara a las prioridades económicas, sociales y políticas de desarrollo de la Región.

Las microempresas son definidas como unidades económicas de menos de 10 trabajadores. Cuya característica fundamental es su baja relación capital/trabajador, lo que tiene como consecuencia: i) El uso de tecnologías simples; ii) Uso intensivo de mano de obra, que por otro lado no tiene formación, lo que resulta en una muy baja productividad y casi inexistente división del trabajo; iii) Que actúa en medios de suma competitividad y iv) Tienen difícilmente posibilidades de acumular excedentes reinvertibles, lo que trae consigo que sólo reproducen precariamente su existencia y la de sus trabajadores; v) El propietario trabaja directamente en la empresa y aprovecha el trabajo de familiares; por lo general, no está registrada legalmente y carece de acceso a los medios de producción de carácter técnico y financiero.

El conjunto de estas unidades económicas conforma un sector en la medida que: sufren consecuencias técnicas y económicas análogas; tienen mecanismos propios de funcionamiento y articulación; operan en marcos similares y; responden de manera semejante a los estímulos y comportamiento de la economía. El sector se caracteriza por no estar organizado, tener poca representatividad y capacidad de influencia, sus trabajadores están fuera de los servicios de protección social y el apoyo que reciben del Estado y de las organizaciones de la sociedad civil es muy limitada en cobertura y tipo de servicios.

Dentro de las microempresas, a su vez, se presentan diversos estratos relacionados con su capacidad de acumulación: microempresas de supervivencia o estrategias ocupacionales de supervivencia; microempresa con capacidad de acumulación simple y microempresas consolidadas en tránsito hacia la pequeña empresa. División que permite identificar problemáticas diferenciadas, y por lo tanto, formular propuestas de servicios o apoyo según el tipo de la problemática.

Las microempresas de subsistencia: Tienen como fin crear ingresos para consumo inmediato, su productividad es tan baja que no logran ingresos suficientes para cubrir la canasta familiar, son precarias y en frecuente cambio, no tienen lugar fijo para desempeñar

sus actividades, su preocupación fundamental está en su inserción en el mercado. Las microempresas de subsistencia no están relacionadas directamente con el concepto de autoempleo o cuenta propia, estas dos últimas nociones derivan del análisis del empleo, mientras que la empresa de subsistencia deriva del nivel de productividad. Bien que en el sector de ME de subsistencia se encuentre una gran cantidad de empleados y cuenta propia.

Las microempresas de acumulación simple: Tienen como objetivo generar excedentes para invertir y crecer y no sólo producir ingresos para consumo. Su inserción en el mercado es precaria y sus ingresos sólo cubren sus costos y el ahorro es escaso, son estables a través del año y tienen un local fijo, que es utilizado comúnmente como vivienda.

Las microempresas de acumulación ampliada: Tienen como finalidad generar excedentes y su productividad es suficiente para producir ingresos para excedentes, ahorro e inversión, tienen una posición en el mercado, son permanentes y poseen posibilidades de desarrollo y crecimiento, su local es estable y fuera del hogar del propietario. Estas últimas tienen las características de la pequeña empresa, de la que se diferencian por el número de trabajadores y sobre todo por el nivel de la división del trabajo y de su gestión interna.

En resumen podríamos decir que existe dos grandes categorías dentro de las ME de la Región, las empresas de subsistencias y las empresa dinámicas; las primeras cuentan con un capital muy rudimentario, con procesos tecnológicos simples y mano de obra sin calificación, la capacidad gerencial es muy poca, lo que merma su visión empresarial, por otra parte adolece de una organización empresarial y no motiva la innovación, se inclina a producir bienes de consumo y tiene muy poca o ninguna incidencia en el mercado, los ingresos obtenidos se van en autoconsumo.

Pese a lo anterior las empresas de subsistencias tienen una función importantísima a nivel social ya que son puntos donde convergen los marginados laborales en búsqueda de un ingreso modesto pero que les permita mantenerse, es decir, que mejorando gradualmente su tecnología, calificando su mano de obra y dándole capacidad de innovación puede mejorarse su competitividad y la calidad de vida de sus integrantes.

Las empresas dinámicas cuentan con un capital mas avanzado pero sus presupuestos son igualmente limitados, para ajustarse utilizan Tecnologías Flexibles, que a su vez pueden estar compuestas por nuevas Tecnologías Informáticas (Tecnología Dura) y/o por Estrategias Organizacionales más eficientes (Tecnología Blanda), esta ultima en mayor medida, claro que los costos de la Tecnología Dura no son necesariamente altos.

Por otro lado usan fuerza de trabajo calificada. Aquí hay varias posiciones respecto a su remuneración. En algunos casos la mano de obra que esta contratadas se encuentra con bajos salarios por lo que es necesario la intervención directa del Estado en la calificación. A nivel de gestión, las empresas dinámicas tienen un altísimo potencial gerencial para comportarse adecuadamente dentro del sector, responden a los cambios en la demanda y a la competencia con innovación en procesos y productos, puede llegar a producir bienes de inversión y gracias a su organización llegan a tener incidencia en el mercado, por ultimo presenta altos niveles de ahorro y reinversión, ya que su principal fuente de financiamiento son sus propios recursos.

Según esta lo que hemos podido apreciar bajo estas dos clasificaciones, las necesidades, competencias, uso de capital, nivel de productividad y potencial de crecimiento son homogéneas entre este tipo de empresas, por lo cual un plan de desarrollo debe considerar

esta segmentación en las empresas de la región para focalizar los instrumentos de fomento facilitando la incidencia de los mismos en la competitividad empresarial.

El fomento productivo en la región de Atacama

En primer término es preciso definir que se entiende por fomento productivo. Hacer fomento productivo implica asistencia para mejorar la capacidad de competir de las empresas, buscando su acceso a los recursos productivos, en particular al crédito, la capacitación, la asistencia técnica y la tecnología, Se trata de desarrollar capacidades y calificaciones de organización y de gerencia y enfrentar la falta de innovación en tipo de productos, calidad y formas de producción.

Considera la articulación de las micro y pequeñas empresas entre sí y con las medianas y grandes empresas, a fin de incorporarse a sectores más modernos, vincularse a mercados más amplios dinámicos y rentables, estableciendo canales de comercialización que incluyen el mercado externo o la descentralización de las compras del sector público.

Como mencionamos anteriormente, los programas de fomento son iniciativas gubernamentales derivadas de las políticas públicas de fomento en base al plan y visión de desarrollo de la autoridad ejecutiva. Los objetivos de estos programas buscan, entre otros, aumentar la competitividad y eliminar o atenuar las distorsiones del mercado que dificultan el desarrollo de sectores con potencial productivo de mediano y largo plazo. Los recursos para fomento son los dineros que el estado pone a disposición de particulares con el fin de que éstos generen por sí mismos producción de valor económico. Con el fin de hacer una óptima entrega de los recursos es que se destinan bajo ciertas condiciones de competitividad y limitaciones a determinados conjuntos de empresarios, segmentando así al universo de empresas ya sea por tamaño, sectores productivos y/o zonas geográficas.

Por otra parte, existen organismos públicos que manejan recursos propios, derivados de presupuestos gubernamentales, para poner a disposición de usuarios particulares programas de apoyo. Hay otras instituciones que no tienen recursos asignados para este fin, pero sin embargo atienden a determinados sectores de empresarios coordinando los recursos de otros. También hay organismos que cuentan con recursos para apoyar a instrumentos de otros organismos con el fin de atender a determinados sectores sociales, sin tener considerados programas propios.

En la región de Atacama existen operando 9 instituciones gubernamentales, las cuales desarrollan diversos programas e instrumentos de fomento productivo, cada una de las cuales interviene en diversos procesos al interior de la empresa, desde la formalización, desarrollo competitivo y escalabilidad comercial. Además existen organismos preocupados de incorporar herramientas que favorezcan la igualdad social y de género.

Además existe al menos 9 organismos públicos, integrantes de la red de fomento en la Región de Atacama que no tienen programas o instrumentos de fomento, su función principal es la fiscalización, difusión de información relevante y coordinar las acciones de servicios públicos, entre otras acciones.

Cada uno de estos organismos lideran acciones que fomentan el desarrollo competitivo de las Microempresas de la región en ámbitos tan diversos como la formalización, gestión empresarial y comercial, medio ambiente y recursos humanos, sin embargo existen preguntas que deben ser atendidas; ¿Cómo diferencia el empresario cual de estos instrumentos es relevante para su empresa?, ¿los instrumentos y programas atienden efectivamente al segmento para el fue creado?, ¿los sectores económicos apoyados son los pertinentes según su potencial competitivo regional?, entre otras.

Plan integral de fomento productivo regional

La creación de un plan integral busca mejorar la incorporación de emprendimientos dinámicos a los sectores económicos relevantes, según su ubicación geográfica dentro de la región y considerando las brechas existentes que limiten la inserción competitiva de nuevas empresas.

La región cuenta con elementos naturales y geográficos privilegiados desde el punto de vista económico, sin embargo es necesario facilitar la incorporación de nuevas Microempresas, apoyarlas en la etapa de crecimientos y consolidación.

Si bien en la región los sectores económicos relevantes están determinados, siendo ellos; El sector Agroalimentario, Pesca y Acuicultura, Minería y Turismo, es importante determinar la estructura empresarial que predominan en estos sectores, y cuales son las brechas que limitan la incorporación de microemprendimientos en el mercado, de otra manera será imposible crear crecimiento igualitario e impulsar el emprendimientos. En la actualidad existen sectores que aunque presentan un enorme potencial, este no puede ser aprovechado por la microempresa, esto porque no cuenta con herramientas pertinentes para su inserción competitiva.

Existe la necesidad de trazar una ruta de incorporación de emprendimientos dinámicos a aquellos sectores relevantes. Para esto es necesario desarrollar un conjunto de acciones que mejoren el acceso de nuevas empresas de forma competitiva al mercado.

Objetivo general del plan

- Facilitar la incorporación de emprendimientos dinámicos a los sectores económicos relevantes, apoyando su crecimiento y consolidación.

Objetivos específicos

- Determinar sectores económicos relevantes y mecanismos que apoyen el nivel competitivo de las Microempresas pertenecientes al sector.
- Segmentar las Microempresas que participan en sectores relevantes según tipo de empresa (dinámica o de subsistencia) y determinar brechas que limiten el crecimiento y competitividad de las mismas.
- Focalizar programas e instrumentos según sector relevante y tipo de empresas.

Plan de acción

El plan de acción considera las siguientes actividades:

a) Mapa territorial oportunidades de emprender

La creación de un mapa de oportunidades busca mejorar la capacidad de decisión sobre el negocio a emprender por parte de los particulares según zona geográfica, apoya la reestructuración del empleo por zona y focaliza la inversión, programas e instrumentos públicos.

El mapa debe incorporar los siguientes elementos:

- Sector económico y potencial competitivo según zona geográfica.
- Requerimientos de capital humano especializado por zona geográfica.
- Instrumentos y programas de apoyo al emprendimiento según sector económico.
- Oportunidades de negocio existentes en cada sector económico y demanda de servicios no resueltos por las empresas establecidas.

Desde el punto de vista del particular, este elemento mejora su evaluación de potenciales negocios, mejora el análisis de los recursos y competencias necesarias para emprender con éxito. Desde el punto de vista de la oferta de instrumentos facilita la distribución de recursos y mejora el filtro en la demanda potencial o nuevos emprendedores que buscan instrumentos.

b) Evaluación de empresas según tipo

Un instrumento de evaluación de empresa por tipo (dinámica o de subsistencia) es pertinente debido a que existe fallas en la entrega de los recursos disminuyendo la efectividad de los programas e instrumentos.

La evaluación debe considerar:

- Pertinencia del negocio según zona geográfica y sector económico.
- Calificación de recursos y competencias del emprendimiento.
- Determinar la etapa en la que se encuentra el emprendimiento (concepción, iniciación, crecimiento o consolidación).

Desde el punto de vista del particular, este elemento mejora el uso de los recursos destinados, además el apoyo recibido es pertinente a las necesidades reales de las empresas, según la etapa, recursos y pertinencia. Desde el punto de vista de la oferta de instrumentos mejora el filtro respecto de instrumentos versus necesidad del empresario.

c) Informe de inserción por género a programas e instrumentos

Es necesario incorporar la variables genero al interior de los programas e instrumentos y articularlos de manera tal de favorecer y potenciar el desarrollo del emprendimiento femenino. Las mujeres son quienes han liderado el nacimiento de nuevas empresas en los últimos años, tiene una tasa educacional inferior al de los hombres, poseen una menor capacidad de ahorro, es necesario mejorar su acceso a créditos y subsidios, estas son algunas de las razones que derivadas del diagnostico avalan la necesidad de desarrollar una estrategia que conecte las políticas públicas con el uso de instrumentos de fomento por parte

de las mujeres. El desarrollo de un informe dirigido al gobierno regional facilitaría la incorporación de la variable género en políticas públicas de fomento, considerando que son el medio por el cual las instituciones de comprometen su coordinación para el proceso de inversión pública; por ejemplo, si el SERMAN desarrolla un plan de inserción empresarial en las mujeres de la región, podrá contar con el apoyo de organismos que otorguen subsidios y/o créditos además del apoyo de fuentes de capacitación y nivelación de competencias.

d) Creación de la “ruta de apoyo al emprendedor”

Para lograr que los usuarios de la Región de Atacama puedan transitar por la *ruta del apoyo al emprendedor* y “subirse al Tren del desarrollo con la Red de Fomento” es necesario establecer un accionar coordinado y consensuado entre los distintos organismos públicos. Para ello será necesario que la mayoría de los usuarios de programas de apoyo sean diagnosticados y asesorados con el objetivo de determinar cuáles son los programas o instrumentos necesarios para que el emprendedor pueda lograr el desarrollo de su empresa. Existen instrumentos en la región que podrían ser utilizados como puerta de entrada a la red de fomento, principalmente asociados a SENCE, FOSIS y SERCOTEC, con los que se podría realizar un breve diagnóstico del emprendedor y un plan de negocio que incluya una ruta por los programas de fomento. Por lo tanto será necesario que exista un completo conocimiento de los plazos de cada instrumento.

Se debe elaborar una matriz que permita, gráficamente, posicionar los programas o instrumentos de apoyo según etapa en la que se encuentra el emprendimiento. La matriz de Programas o Instrumentos podría comprender una clasificación horizontal de los programas según el tipo de emprendimiento que atiende (autoempleo y microempresas de subsistencia, microempresas de acumulación simple y microempresas de acumulación ampliada) y verticalmente el área de acción (Ej.: capacitación al empresario [gestión empresarial], capacitación a la mano de obra, Inversión en capital, fomento a la calidad, etc.). Siendo conveniente que las características de esta matriz sean consensuadas con todos los actores.

e) Creación de una “Guía para la enseñanza del Espíritu Emprendedor”

Existen variables relevantes desde el punto de vista social y económico que mejorarían la calidad de vida de la población regional y que están ligadas al emprendimiento. Por mencionar algunas; la experiencia demuestra que son los emprendimientos en su etapa de iniciación son los más propensos a la utilización de nuevas tecnologías, además las personas involucradas en actividades empresariales, construyen “redes sociales” relacionadas con el emprendimiento y por último las personas involucradas en la actividad emprendedora manifiestan estar mejor preparadas para el fracaso. Es por esto y considerando el promedio de edad del emprendedor local (49 años) y que tan solo el 1,3% de los emprendedores diagnosticados son jóvenes entre 18 y 24 años (inferior al 8% a nivel nacional), que es prudente fomentar desde la educación básica y media el espíritu emprendedor en los habitantes de la región. El principal objetivo de la educación del Espíritu Emprendedor debe ser aumentar el conocimiento del espíritu y actividad emprendedora como una opción de carrera además de brindar a los estudiantes el conocimiento y destrezas requeridas por los emprendedores con un enfoque pedagógico orientados al aprendizaje experiencial.

f) Creación del “Plan estratégico de desarrollo” para el fomento productivo regional

Un plan de desarrollo es parte de la planificación estratégica regional el que se desarrolla bajo un proceso participativo entre los principales actores de la economía regional; empresarios, organizaciones, sector público, entre otros. Se propone un análisis estratégico que siga la metodología del Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard) configurando la visión, misión, valores, políticas, ejes, objetivos estratégicos para la conducción de las políticas de fomento productivo en la región de Atacama en los años venideros, destacando las iniciativas que permitirán lograr los propósitos y el norte institucional consensuado entre los principales actores.

Responsable de la ejecución y coordinación

Se propone desarrollar una gerencia que vele por el desarrollo del plan de desarrollo integral, y que cumpla con la fase de ejecución en coordinación con La Agencia Regional y los principales actores de la economía regional.

La Gerencia de Desarrollo tendrá como objetivos:

- Diseñar y proponer a la Agencia regional de desarrollo productivo, un Sistema de ejecución del plan de desarrollo Estratégico y mantenerlo permanentemente actualizado.
- Gestionar y administrar la información en general, presentando estados de avance y resultados a la agencia regional.
- Coordinar
- Proponer la organización de acciones sobre los Sistemas, Procesos y Procedimientos para la ejecución del plan.