

III. Descripción de la Microempresa en la Región de Atacama

3.1 Resumen

Para comprender la situación de la microempresa en Atacama, es importante conocer las características de los empresarios(as) que las desarrollan y manejan.

El nivel de educación formal es bastante heterogéneo y en general, no tienen suficiente preparación educacional. Cuentan con varios años de experiencia en su rubro y dedican muy poco tiempo para realizar actividades gerenciales y administrativas. Poco más del 40% tiene cuenta corriente bancaria y la gran mayoría hace cálculos de los costos de sus productos y/o servicios.

Al profundizar el tema podemos apreciar que en el sector hay un promedio de 2,8 trabajadores por empresa, de estos puestos, muchos son temporales y sólo cerca de un tercio son puestos de trabajos formales. Más de la mitad de las empresas declaran que requieren contratar nuevos trabajadores. Sin embargo, no contratan más gente por falta de capital o por que no han encontrado la persona que buscan.

Al analizar la problemática empresarial, tenemos que los principales problemas identificados, están relacionados, en orden de frecuencia de aparición, con: maquinaria y equipos, financiamiento y condiciones del local de trabajo.

El local de trabajo, para la mayoría de los microempresarios(as), se ubica en su casa habitación. A su vez, poco más de la mitad son propietarios del mismo y cerca de un tercio lo arrienda.

En general compran sus insumos al contado y en menor medida es utilizado el pago a 30 y 60 días.

La inversión promedio en maquinaria, de la muestra estudiada, es de \$ 6.492.444 y las tres cuartas partes de las inversiones son en camiones o buses, herramientas, vehículos de trabajo y máquinas y herramientas. La mayoría considera que sus maquinarias se adaptan a sus necesidades, pese a que identifican éste ámbito como un problema.

La productividad del trabajo es de \$ 6.273 por hora. Esto quiere decir, que una hora de trabajo en promedio genera este monto de ventas. La venta promedio mensual de las microempresas estudiadas es de \$ 1.315.650 y cerca del 20% de ellas ha participado en el último año, en algún tipo de evento para comercializar sus productos.

El 63,3% de las empresas vende sus productos al detalle y un tercio lo hace por encargo, principalmente a nivel local y provincial. Sólo un 37,2% ha fabricado nuevos productos en el último año.

La mujer microempresaria

Poco más de un tercio de los encargados de las microempresas en Atacama son mujeres. Cerca de dos tercios de las mujeres no alcanzó a llegar a la educación superior y existe un 25,8% que son profesionales (18% técnicos y 7,8% universitarias). Más de la mitad de las mujeres tienen más de 10 años de experiencia en la actividad que desarrollan, además cerca de la mitad de ellas aprendió la actividad por su cuenta y un 17,1% lo hizo con sus padres.

El promedio de puestos de trabajo de sus empresas es de 2,6 trabajadores, son las que contratan más mujeres (55,6% de sus empleados son mujeres versus un 33,4% de los empresarios. Dos tercios de los empleos otorgados por mujeres son informales.

Cabe destacar que tienen un endeudamiento promedio menor que el de los Hombres (que equivale a un 58% de éste) y por lo tanto destinan un menor monto al pago de deudas. Cerca de dos tercios de las mujeres tienen el local en su casa habitación y el 52% son dueñas del local.

Las empresas cuyas dueñas son mujeres tienen un índice de productividad total mensual de 1,79 y en la productividad del trabajo promedian \$ 5.897, ambos de menor valor que las empresas de los hombres.

Utilizan más formas de venta entre sus opciones (principalmente al detalle y por encargo), sin embargo el promedio de éstas es menor al de los hombres (\$ 1.294.732 contra \$1.732.810 al mes). Llama la atención que son las mujeres las que mayoritariamente piensan en modificar o incorporar nuevos productos, y además, son ellas, las que mayoritariamente fabrican nuevos productos.

Destaca que las mujeres dedican para ahorro mensual un monto aproximado de \$ 81.900, notablemente inferior al de los hombres que es de \$ 113.930, mensuales.

Situación de la microempresa por área temática

1. Gestión Empresarial

Considera aspectos de la empresa como elaboración y aplicación de instrumentos de planificación, control y evaluación de las operaciones empresariales. Además comprende temas financieros y utilización de sistemas informáticos, nivel de endeudamiento, aspectos tributarios, contables, legales y laborales. En otras palabras se observa la capacidad de gestión que tiene los empresarios(as) en sus empresas. Los principales indicadores son formación empresarial, cultura empresarial, estructura de empleo, sistemas contables, sistemas de producción y mercado, problemática empresarial, articulación empresarial y deudas.

La formación empresarial es el nivel de formación del dueño de la empresa y se determina a partir del nivel educativo, experiencia en la actividad, las fuentes de aprendizaje y participación en programas de asistencia técnica. Estos factores nos ayudan a comprender que tan preparados están los empresarios(as) del sector de la microempresa para tomar decisiones sobre aspectos productivos, financieros, administrativos y comerciales.

Un 1,6% de los microempresarios(as) de la Región, no posee ningún tipo de estudios, y un 21% de ellos no alcanzó a entrar a la educación media. Es destacable que un importante porcentaje de los empresarios(as) posee formación profesional (19,9% técnicos y 11,5% universitarios).

En cuanto a la experiencia, sobre el 63% tiene más de 10 años de experiencia en su rubro, lo que constituye una vasta experiencia. La actividad que desarrollan la han aprendido principalmente por cuenta propia (44,6%) o con sus padres (19,9%). Además un 41,7% ha recibido apoyo externo.

Entre un 55% y un 70% de los empresarios(as) de los sectores agrícola, agroindustria, industria, minería y servicios no tiene ningún tipo de educación superior. Sin embargo, en los sectores turismo y acuícola la relación es inversa, encontrándose la mayor cantidad de profesionales.

En tanto, un 64,4% de las mujeres microempresarias no alcanzó a llegar a la educación superior y existe un 25,8 % que son profesionales (18% técnicos y 7,8% universitarias). Hay un importante 57,1% de mujeres que tienen más de 10 años de experiencia en la actividad que desarrollan, además cerca de la mitad de ellas (47,8%) aprendió la actividad por su cuenta y un 17,1% con sus padres.

La cultura empresarial, por su parte, es el nivel de conocimientos, compromisos y riesgos que el empresario(a) tiene y asume con relación a su empresa. Comprende la disposición a formar a sus trabajadores y la división de su tiempo entre actividades productivas y administrativas. La mayoría de los empresarios(as) (94,2%) en la Región de Atacama muestran interés en capacitar a sus empleados, y cerca de un 70% destina tres cuartas partes o más de su tiempo a actividades productivas al interior de su empresa, lo que nos indica que dedican muy poco tiempo a realizar actividades de gestión, ya sean gerenciales y/o comerciales.

Entre los empresarios(as) del rubro turismo es destacable que un 16,1% de la muestra, dedica un 75% de su tiempo o más, a actividades de gestión y administración. Al observar este indicador en las mujeres empresarias, un 10,8% dedican más del 75% de su tiempo a dichas actividades.

La estructura del empleo esta constituida por las diferentes formas de relaciones de trabajo que se dan en la empresa. Indica o muestra los diferentes estratos de empleo en la empresa. En la microempresa de la Región hay un promedio de 2,8 trabajadores por empresa, de estos puestos, cerca de un 41% son temporales y del total sólo un 38,4% son puestos de trabajos formales, vale decir con contrato. El 59,5% de los empleados por este sector son hombres.

En el caso de las empresas cuyas dueñas son mujeres, el promedio de puestos de trabajo es de 2,6 trabajadores por empresa. Sin embargo, cabe señalar, que son ellas las que contratan más mujeres. Hay un 55,6% de empleadas mujeres trabajando en empresas dirigidas por mujeres, versus un 33,4% de empleadas mujeres en empresas dirigidas por hombres, esto es un 22,2% menos.

Destaca la diferencia en el nivel de contratación informal para cada uno de los empresarios(as) según género. Un 72,8% de los empleos otorgados por empresarias

mujeres son informales, versus un 56,7% de los empleos informales, otorgados por empresarios varones.

El costo promedio en remuneraciones de las microempresas de la Región, incluyendo a todos sus empleados es de \$ 401.902 por empresa, que al distribuirlo por la cantidad de empleados promedio (2,8) determina un salario medio de \$ 143.453. En el caso de las empresas del sector minero, los costos en remuneraciones son más elevados y promedian \$812.797; en tanto el menor costo en remuneraciones se observa en las empresas del sector industrias con \$212.367. Cerca del 60% de las microempresas requieren más trabajadores, de ellos el 59,6% no contrata más personal por falta de capital y un 17,8% de ellos no han encontrado las personas adecuadas.

Los sistemas contables son las formas o sistemas adoptados por la empresa para llevar sus cuentas. El 73,5% de los empresarios(as) lleva algún tipo de registros en sus empresas y un porcentaje similar tiene cuanta en el banco. De ellos, el 43,5% tiene cuentas corrientes y más de la mitad tiene cuentas de ahorro.

Los sistemas de producción y mercado son las formas que adoptan las empresas para organizar su producción y sus ventas; considera la existencia de planes de producción y ventas, y el costeo de la producción. El 67,5% de los empresarios(as) tiene planes de producción, cerca del 60% tiene planes de venta y casi el 80% hace cálculo de costos de sus productos y/o servicios.

La problemática empresarial apunta a detectar las principales falencias, que a juicio del propio empresario(a), enfrenta su empresa. En Atacama, los principales problemas están relacionados con la maquinaria y equipos de la empresa, que es señalado por más del 65% de los empresarios(as). Destacan también los problemas relacionados con el financiamiento y condiciones de local. Cabe destacar que no se observan diferencias importantes entre los problemas de hombres y mujeres empresarias.

La articulación empresarial, por su parte, corresponde a las relaciones de articulación, cooperación o complementariedad que el empresariado o su empresa ha establecido con otras. Considera la participación en cualquier tipo de organización, sea productiva, asociativa, de acceso a insumos de comercialización crédito u otras. El 46,1% de las empresas participa en al menos un tipo de organización, principalmente las de carácter asociativo. El caso de las mujeres no es distinto.

Las deudas nos señalan el nivel de endeudamiento de la empresa, derivados de préstamos que se están pagando y si los pagos están en retraso. La microempresa en Atacama tiene un endeudamiento promedio de \$ 3.802.972 y el monto promedio destinado a la cancelación de éstas es de \$ 171.095. El 65,9% de las empresas liquidaría la deuda en un plazo menor a un año, un 27,3% esta comprometida a plazos de hasta 5 años y un 6,8% esta comprometida en plazos superiores a los 5 años. Un 14,3% de las empresas esta con retraso en el pago de sus deudas.

Las mujeres tienen un endeudamiento promedio menor que el de los Hombres (que equivale a un 58%) y asignan un menor monto al pago de deudas.

2. Producción y Tecnología

Considera temas relacionados a proceso productivo, utilización de tecnología, situación del local de trabajo, niveles de inversión, diseño de nuevos productos o modificación de los actuales, costos de producción, etc. Evalúa aspectos como la productividad total mensual y productividad del trabajo, inversión en maquinaria y cómo se financió la adquisición de éstas.

El local es el lugar donde funciona la empresa, es donde se efectúa el proceso productivo. El diagnóstico considera la localización del taller, la calidad de propietario, los costos del local. En la Región de Atacama el 68,2% de los microempresarios(as) de la muestra tiene el local de trabajo ubicado en su casa, a su vez poco más de la mitad son propietarios del mismo y un 32,9% lo arrienda. El costo promedio en mantenimiento del local es de \$502.511 (incluye gastos de servicios básicos, teléfono, Internet, arriendo, etc.). Los empresarios(as) de los rubros agrícola, agroindustria e industria son mayoritariamente dueños del local y más de la mitad de los empresarios(as) mineros, lo arriendan. Los costos más elevados en mantenimientos del local están en los sectores de servicios y agrícola. En tanto el menor costo, lo tienen los empresarios(as) de la agroindustria. Cerca de dos tercios de las mujeres tienen el local en su casa habitación, el 52% son dueñas del local y el costo promedio del local es de \$ 458.953.

El acceso a insumos considera los mercados, frecuencia de compras y formas de pago. Comprende el tipo de proveedor, la frecuencia de compras, los montos promedios en compras y el control de inventarios. El 81,4 % de los empresarios(as) compra sus insumos al contado y en menor medida es utilizado el pago a 30 y 60 días. Cabe destacar que un 40,4% hace un control de inventarios en forma mental, y un importante 26,4% no lleva control de ningún tipo. Los principales proveedores de la microempresa en Atacama son empresas de distribución nacional, de distribución local y estaciones de servicios.

Los proveedores catalogados como mercado agrícola o ferias son demandados cada 3,56 días, seguidos por las embotelladoras y estaciones de servicios, con 9,63 y 18,93 días respectivamente. El mayor gasto promedio se realiza con las embotelladoras alcanzando un monto promedio de \$ 269.623.-

Acceso a maquinaria y equipo hace referencia a las que utiliza la empresa para operar y su forma de adquisición. La inversión promedio de las microempresas en maquinaria es de \$ 6.492.444 y el 74,5% de las inversiones son en camiones o buses, herramientas, vehículos y máquinas y herramientas. El 67,2% tiene una inversión menor a cinco millones de pesos en maquinarias. El 68,9% ha adquirido su maquinaria cancelando al contado y un 25,5% ha utilizado crédito de casas comerciales. Sin embargo, un limitado 0,2% ha utilizado el Leasing. El 77,4% considera que sus maquinarias se adaptan a sus necesidades. Los sectores que tienen las mayores inversiones en maquinaria son los sectores de la agroindustria y servicios. Destaca que 33,7% las mujeres utiliza créditos de casas comerciales.

La eficiencia de los procesos productivos son los indicadores que permiten evaluar el proceso productivo de la empresa. Comprende la productividad total del trabajo, del capital y de los insumos, el valor agregado producido, la eficiencia de la empresa, la producción mensual y su valor. La productividad mensual calcula el ingreso obtenido en relación al costo involucrado para producirlo (ventas mensuales/costo total mensual). En

estas empresas este índice es de 1,92. Esto quiere decir que por cada peso de costo en promedio, ingresan \$ 1,92 en ventas promedio. En tanto la productividad del trabajo es de \$ 6.273 por hora. Es decir, que por cada hora de trabajo, ingresan en promedio \$ 6.273. Las empresas del sector minero tienen la mejor y más alta productividad mensual, llegando a \$ 7.652 por hora. Las empresas en manos de mujeres tienen una productividad total mensual de 1,79 y en la productividad del trabajo promedian los \$ 5.897.

3. Comercialización

Comprende temas relacionados al tipo de clientes, nivel de ventas, proyecciones de mercado y principales mercados al que apunta la empresa. Su objetivo es evaluar la capacidad de los empresarios(as) para comercializar sus productos, la relación con productores, proveedores de materias primas y compradores de bienes y servicios. Considera nuevos mercados, identificación de potencialidades, contactos comerciales y financiamiento de clientes.

Los nuevos mercados y productos hacen referencia a la capacidad de la empresa para acceder a nuevos mercados y/o consolidar los existentes, igualmente de fabricar nuevos productos e introducirlos en el mercado. Comprende la fabricación de nuevos productos o modificación de los actuales y su colocación en el mercado, la participación en nuevos mercados, el tipo de clientes, el monto mensual de las ventas y la forma de venta.

En Atacama el 63,3% de las empresas vende sus productos al detalle y un 33,4% lo hace por encargo; principalmente a nivel local y provincial. Cerca de un tercio de los empresarios(as) piensa en fabricar nuevos productos, aproximadamente la mitad piensa modificar sus productos o servicios, pero sólo un 37,2% ha fabricado nuevos productos en el último año. El 70,5% de las empresas atienden a particulares y sólo 21,4% ha vendido al Estado.

La venta promedio de las microempresas es de \$ 1.315.650. Las mujeres utilizan más formas de ventas entre sus opciones (principalmente al detalle y por encargo), sin embargo el promedio de éstas es menor al de los hombres (\$ 1.294.732 contra \$ 1.732.810).

Identificación de potencialidades y limitaciones de los mercados. Estos indicadores corresponden a la capacidad del empresario(a) para evaluar las posibilidades en el mercado, con relación a sus productos. Considera su visión sobre el futuro de la demanda, el tipo de información que utiliza para saber la evolución de la demanda y su interés en saber sobre el mercado. El 83,2% de los empresarios(as) de la muestra cree que la demanda de sus productos aumentará hacia el año en curso, esta proyección se basa, principalmente, en su sentido común e información masiva. Llama la atención que son las mujeres las que mayoritariamente piensan en modificar o incorporar nuevos productos, y además, son ellas, las que mayoritariamente fabrican nuevos productos en forma efectiva.

Contactos comerciales y financiamiento de clientes, es la capacidad del empresario(a) para utilizar mecanismos que le permitan mejorar sus ventas y mecanismos para financiar a sus clientes. Poco más de un tercio de las empresas han visto aumentada sus ventas respecto el año anterior. Cabe señalar que sólo el 20,4% de los empresarios(as)

ha participado en el último año en algún tipo de evento para comercializar sus productos. Un 75,3% de las empresas vende al contado a sus clientes y cerca de la mitad ofrece algún tipo de crédito.

4. Medio Ambiente

Dice relación con el ambiente del trabajo, la utilización de los recursos (de acuerdo al sector de actividad de la empresa) la disponibilidad y tratamiento de los residuos tanto de los insumos productivos como de los recursos naturales (aguas servidas entre otros). Observa la utilización de los recursos naturales, la organización ambiental de los talleres (luz, ventilación, espacios de tránsito), y el racional tratamiento de los desperdicios.

Utilización de los recursos naturales, considera los conocimientos de la normativa con relación al medio ambiente, participación en programas de protección ambiental, etc. Un 74,3% conoce la normativa relacionada al medioambiente que lo afecta y cerca de un tercio ha participado en acciones de conservación del medio ambiente. El 44,5% de los empresarios(as) ha introducido mejoras en algunas de las etapas del proceso productivo con el fin de proteger el medioambiente.

Minimizar y reciclar residuos, es la introducción de mecanismos o tecnologías para el manejo de residuos. El destino principal del los residuos de las empresas de Atacama son los vertederos (o el medio de recolección municipal). Sin embargo, un 14% de los empresarios(as) reprocesan residuos y un 16,5% los reciclan. Los principales residuos que genera la microempresa son desechos orgánicos, basura doméstica, envases, RILES, aceites y restos metálicos; y en menor medida papel y cartones, restos de telas, plásticos y otros.

5. Recursos Humanos

Las variables involucradas en esta área están referidas a la capacitación y formación técnica de los trabajadores de la empresa. Se evalúan la capacidad técnica de los trabajadores al interior de la microempresa, de acuerdo a la escala: No calificado, Semi calificado, Calificado, Altamente calificado, Técnico y Profesional.

La calidad técnica es el nivel de formación promedio de los trabajadores de la empresa, comprende la educación técnica y general de los trabajadores y la adecuación de estas capacidades a las necesidades de la empresa. La mayoría de los trabajadores son considerados por los empresarios(as) como calificados (46%). Un 26% son considerados con calidad inferior y hay un 5% de trabajadores que son profesionales o técnicos. La mayoría de los empresarios(as) (el 71%) considera que las capacidades técnicas de sus empleados son adecuadas a las necesidades de la empresa. Esta percepción es más elevada en las mujeres empresarias, donde llega a un 75,1%.

Más del 93% de los empresarios(as) tienen interés en capacitar a sus trabajadores, siendo las mayores demandas en temas relacionados con hotelería y turismo, agricultura, seguridad, administración, uso de nuevas tecnologías, comercialización y mecánica. Cabe destacar que la mayoría de las asistencias técnicas demandadas tiene relación con la producción.

Ahorro familiar y consumo, es la capacidad y nivel de ahorro del empresario y las fuentes de financiamiento de su consumo familiar. Evalúa el ahorro y su objetivo. En el caso de la microempresa regional la capacidad de ahorro mensual es de \$103.113 y su objetivo es principalmente mejorar el negocio (sobre un 74%). Destaca que las mujeres dedican para ahorro mensual un monto de \$81.900, notablemente inferior al de los hombres que es de \$113.930 mensuales aproximadamente.

3.2 Detalle de la microempresa por indicador según área temática y variable

A continuación se presenta, detalladamente, los resultados del diagnóstico por cada indicador analizado. Todos los gráficos y tablas que a continuación se presentan tienen como fuente la “elaboración propia”, sobre la base de los datos obtenidos en el diagnóstico.

3.2.1 Gestión Empresarial

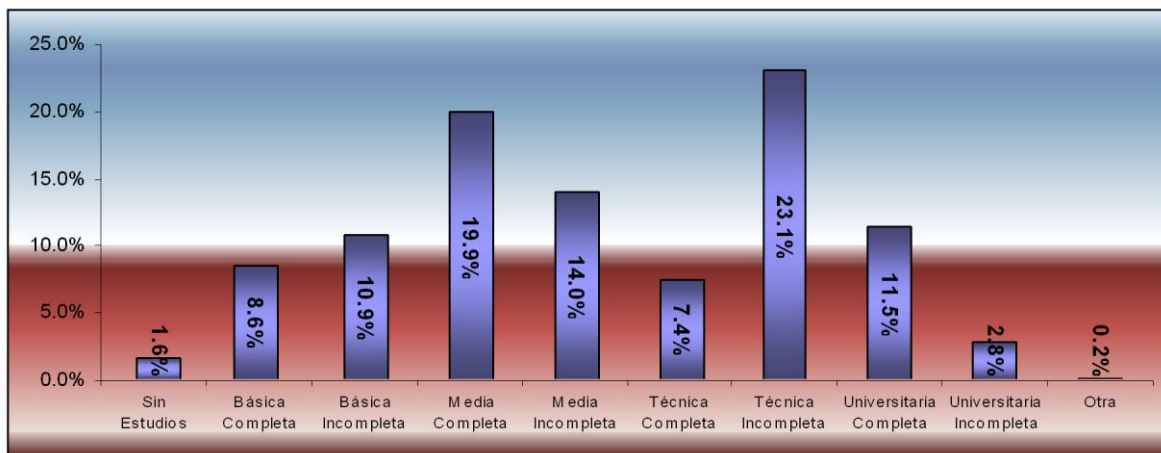
Formación empresarial

La formación empresarial de los propietarios es sumamente importante en el desarrollo de las empresas, ya que ellos deciden sobre aspectos productivos, financieros, administrativos, de comercialización y otros. El impacto directo de esta formación incide en la eficiencia de los procesos de producción, los manejos financieros, los planes de producción, la asignación de tareas y otros.

La formación empresarial se determina a partir del nivel educativo, su experiencia en la actividad, la fuente de aprendizaje, su participación en la asistencia técnica y su capacidad de aplicación de las recomendaciones.

Nivel educacional del empresario(a)

Gráfico 1. Nivel educacional de los microempresarios(as) de la Región de Atacama.



De acuerdo a la gráfica se observa que un 1,6% de los empresarios(as) no presentan ningún tipo de enseñanza. Un porcentaje importante de empresarios(as), cercano al 21,1%, presenta un bajo nivel educacional, tanto así, que un 12,5% de los microempresarios(as) no termino su educación básica. Por otro lado, existe un porcentaje importante de empresarios(as) con educación superior, cercana al 45%, en especial en estudios desarrollados en el área técnica.

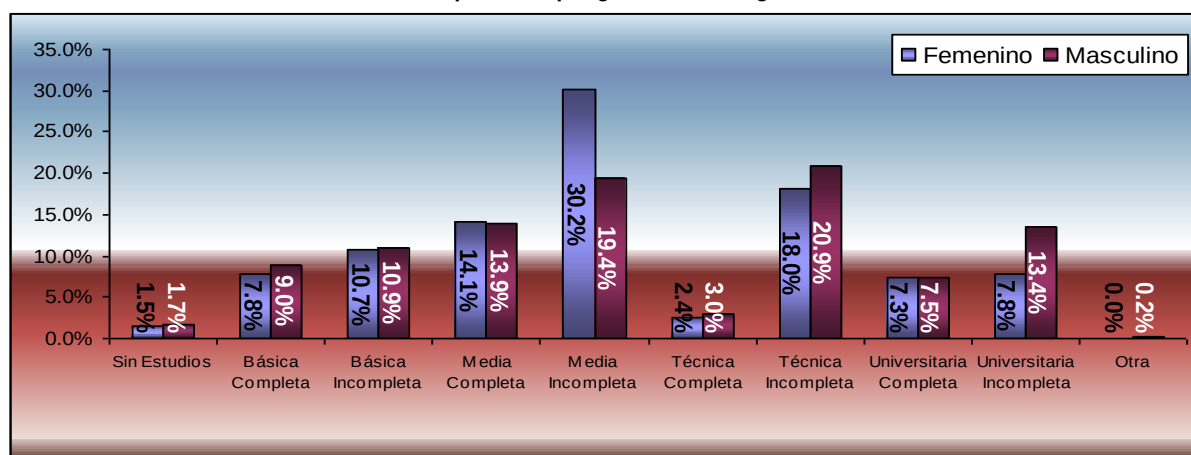
Cuadro 1. Microempresa según nivel educacional, por comuna en la Región de Atacama.

Comuna	Sin Estudios	Basica Completa	Basica Incompleta	Media Completa	Media Incompleta	Técnica Completa	Técnica Incompleta	Universitaria Completa	Universitaria Incompleta	Otra
Alto del Carmen	0%	11%	0%	21%	32%	4%	11%	7%	14%	0%
Caldera	0%	3%	3%	14%	24%	5%	24%	10%	16%	0%
Chañaral	2%	16%	21%	18%	13%	2%	16%	5%	6%	0%
Copiapó	1%	5%	10%	10%	26%	3%	20%	9%	16%	1%
Diego de Almagro	5%	18%	11%	23%	21%	2%	7%	5%	8%	0%
Freirina	4%	12%	24%	12%	16%	0%	24%	0%	8%	0%
Huasco	3%	6%	6%	13%	26%	3%	16%	13%	13%	0%
Tierra Amarilla	4%	8%	16%	4%	24%	0%	36%	4%	4%	0%
Vallenar	0%	5%	7%	13%	26%	3%	27%	8%	10%	0%

Cuadro 2. Microempresa según nivel educacional por sector productivo en la Región de Atacama.

Sector Productivo	Sin Estudios	Basica Completa	Basica Incompleta	Media Completa	Media Incompleta	Técnica Completa	Técnica Incompleta	Universitaria Completa	Universitaria Incompleta	Otra
Acuícola	7%	33%	0%	7%	7%	0%	13%	13%	20%	0%
Agrícola	2%	0%	7%	21%	25%	0%	20%	5%	20%	0%
Agroindustria	0%	6%	18%	18%	15%	6%	15%	9%	9%	3%
Industria	0%	2%	0%	14%	56%	5%	14%	8%	2%	0%
Minería	7%	20%	20%	14%	12%	0%	7%	12%	8%	0%
Servicios	1%	8%	13%	13%	20%	3%	24%	5%	12%	0%
Turismo	0%	10%	6%	10%	22%	4%	21%	13%	13%	0%

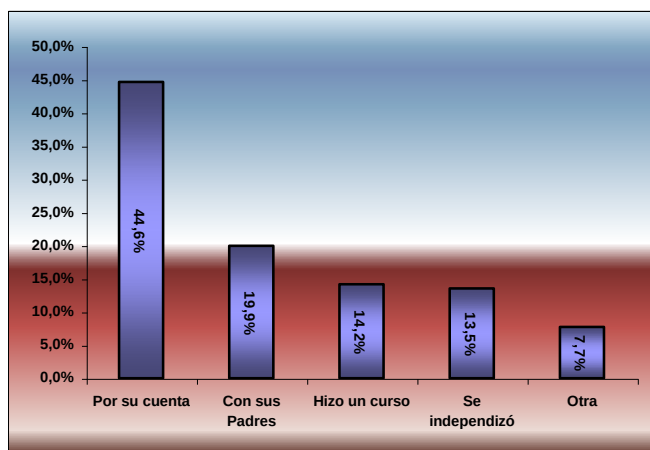
Gráfico 2. Nivel educacional de los microempresarios por género en la Región de Atacama.



Según el gráfico, se puede observar que un 1,5% de las mujeres empresarias no presentan educación formal. A su vez, un porcentaje importante de microempresarias (30.2%), tiene una educación media incompleta. Hay una importante diferencia entre hombres y mujeres en los niveles educacionales “universitaria incompleta” y “media incompleta”, donde para ambos casos es superior en los varones.

Origen del Aprendizaje

Gráfico 3: Origen del aprendizaje de la actividad empresarial de los microempresarios(as) en la Región de Atacama.



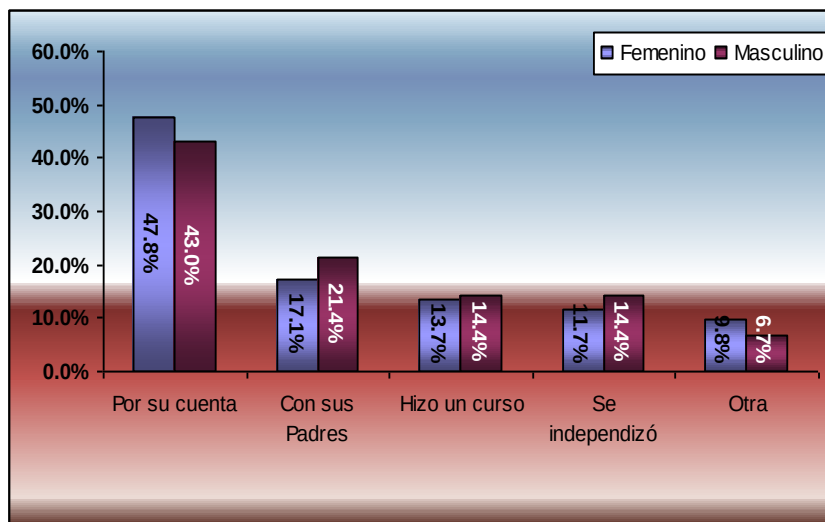
Según indica la gráfica un porcentaje, importante de microempresario(as) (44.6%) manifiesta haber aprendido su actividad por su cuenta. Un 20% dice haber recibido los conocimientos desde sus padres. En tanto existe otro grupo de microempresarios(as) que adquirieron estos conocimientos de fuentes distintas, ya sea mediante un curso o por su último trabajo desempeñado.

Cuadro 3. Microempresa según el origen del aprendizaje de la actividad empresarial, por sector productivo en la Región de Atacama.

Sector Productivo	Por su cuenta	Con sus Padres	Hizo un curso	Se independizó	Otra
Acuícola	40.0%	10.0%	0.0%	50.0%	0.0%
Agrícola	44.3%	39.3%	11.5%	1.6%	3.3%
Agroindustria	46.9%	37.5%	9.4%	3.1%	3.1%
Industria	43.8%	14.1%	26.6%	6.3%	9.4%
Minería	40.7%	33.9%	6.8%	10.2%	8.5%
Servicios	42.8%	15.3%	15.0%	18.5%	8.3%
Turismo	57.4%	10.3%	11.8%	10.3%	10.3%

Al tabular el origen del aprendizaje por sector productivo destaca el sector turismo, donde más de un 57% lo aprendió la actividad por su cuenta. Sin embargo, todos los sectores representados tienen alta representación en esta forma de aprendizaje, lo que constituye una gran brecha, respecto de empresas más grandes, que se requiere considerar a la hora de diseñar servicios de apoyo.

Gráfico 4. Origen del aprendizaje de la actividad empresarial por género en la Región de Atacama.



Tal como se puede observar en el gráfico, la fuente de aprendizaje de hombres y mujeres es muy similar. Un 43% de las mujeres aprendió la actividad por su cuenta, y un 21% lo hizo por medio de sus padres.

Tanto el nivel educacional (30,2% con enseñanza media incompleta), como la forma de aprendizaje de la actividad (44,6% aprendió la actividad por su cuenta) son altamente informales y ello denota una complejidad mayor para el desarrollo de actividades de capacitación y/o asistencia técnica. La orientación programática tiene que considerar esta realidad, adaptando los contenidos y la forma de intervención.

Tiempo en la actividad empresarial

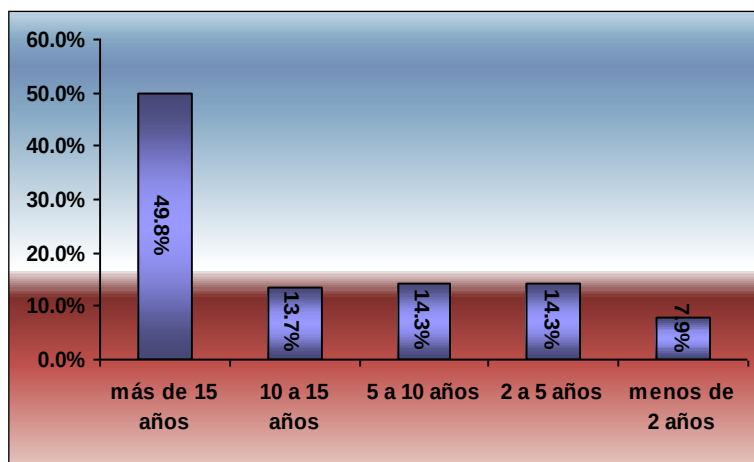


Gráfico 5. Antigüedad de los microempresarios(as) en la actividad que desarrollan en la Región de Atacama.

De acuerdo a la gráfica un número importante de microempresarios(as), cercano al 50%, lleva más de 15 años en su actividad. Se puede observar también, que un 63,5% de los empresarios lleva más de 10 años en su actividad. Alrededor de un 8% de los empresarios tiene menos de 2 años de experiencia.

Cuadro 4. Antigüedad de los microempresarios(as) por comuna en la Región de Atacama.

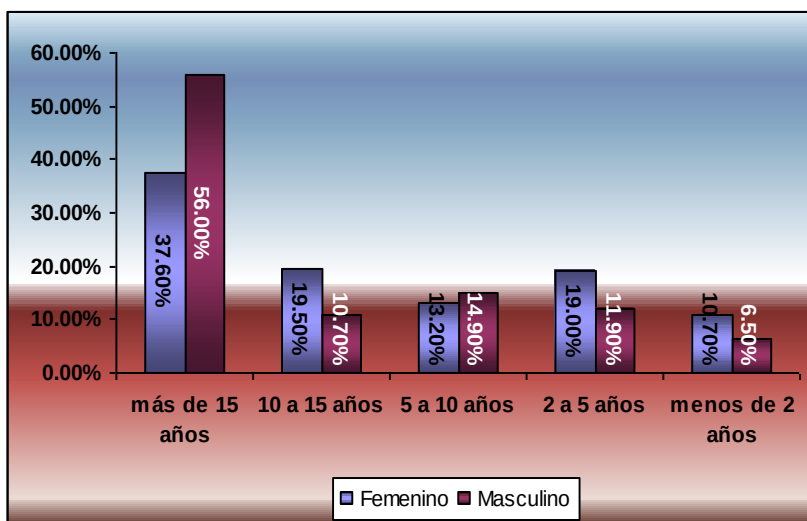
Comuna	más de 15 años	10 a 15 años	5 a 10 años	2 a 5 años	menos de 2 años
Alto del Carmen	50.0%	10.7%	21.4%	10.7%	7.1%
Caldera	41.4%	10.3%	22.4%	17.2%	8.6%
Chañaral	57.4%	10.6%	8.5%	10.6%	12.8%
Copiapó	46.3%	14.9%	12.6%	17.7%	8.6%
Diego de Almagro	57.4%	18.0%	6.6%	9.8%	8.2%
Freirina	56.0%	20.0%	12.0%	8.0%	4.0%
Huasco	54.8%	16.1%	12.9%	16.1%	0.0%
Tierra Amarilla	28.0%	16.0%	16.0%	16.0%	24.0%
Vallenar	50.9%	11.8%	20.9%	14.5%	1.8%

Los datos expuestos en el cuadro cuatro presentan cierta homogeneidad en cuanto a los años de actividad de los Microemoresarios por comuna, sin embargo podemos destacar que las regiones de Copiapo y tierra amarilla presentan un mayor porcentaje de emprendimientos en los ultimos años, de hecho del total de Microempresas encuestadas en Tierra Amarilla un 24% tiene menos de dos años de actividad. Además, podemos mencionar que tanto la minería, turismos y el sector servicios presentan un mayor porcentaje de nuevas empresas como se presenta en el cuadro cinco.

Cuadro 5. Antigüedad de los microempresarios(as) por sector productivo en la Región de Atacama.

Sector Productivo	más de 15 años	10 a 15 años	5 a 10 años	2 a 5 años	menos de 2 años
Acuícola	50.0%	20.0%	30.0%	0.0%	0.0%
Agrícola	45.9%	16.4%	19.7%	18.0%	0.0%
Agroindustria	71.9%	9.4%	9.4%	9.4%	0.0%
Industria	45.3%	20.3%	14.1%	20.3%	0.0%
Minería	62.7%	8.5%	8.5%	6.8%	13.6%
Servicios	50.5%	14.1%	12.8%	12.8%	9.9%
Turismo	32.4%	8.8%	22.1%	23.5%	13.2%

Gráfico 6. Antigüedad en la actividad por género en la Región de Atacama.



Existe un 37,6% de mujeres que llevan más de 15 años en su actividad, notoriamente menor que en el caso de los hombres. El 57,1% de las mujeres tiene más de 10 años en su actividad, bastante menor al que en el caso de los hombres (66,7%). También existe diferencia en los empresarios que llevan menos de 2 años

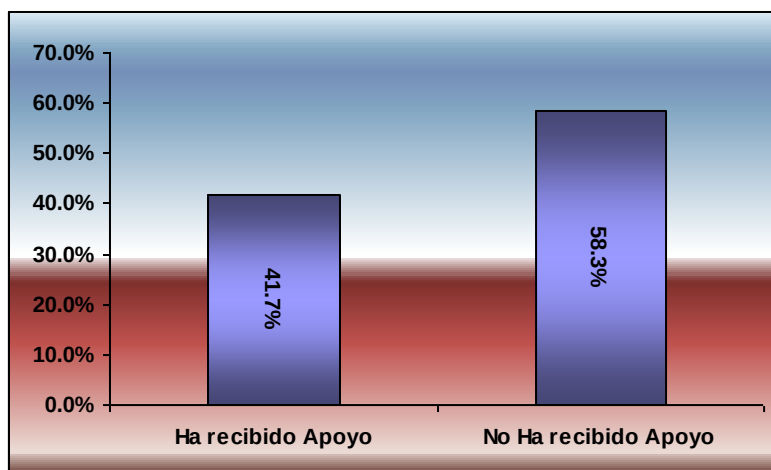
En las distintas formas de presentación de los datos,

ya sea antigüedad total por comuna, por sector o por género, la mayoría tiene una antigüedad en la actividad superior a 10 años. Esto denota, por una parte, que se trata de empresarios(as) con una vasta experiencia en el rubro y la experiencia siempre se asocia con consolidación del negocio, lo que constituye una fortaleza para el sector. Pero mirado esto desde otra perspectiva, esta experiencia puede constituir una barrera para la innovación tecnológica, innovación en productos, formas de hacer negocios, etc.

Apoyo recibido por las empresas

Elevar las competencias técnicas va de la mano con la acumulación de capital, debido que ambos ámbitos fortalecen la competitividad de las unidades productivas, en general podemos apreciar que si bien un numero significativo de las empresas dicen haber recibido ayuda de algún tipo (asistencias, asesoramiento y/o económica), aun es baja respecto las necesidades que presentan.

Gráfico 7. Porcentaje de microempresas que han recibido apoyo.



El cuadro número seis muestra la dispersión comunal respecto del apoyo recibido por Microempresa. Así las unidades productivas de las comunas del centro y norte de la Región de Atacama (Tierra amarilla, Chañaral y Copiapó) son las que se han visto mas vulnerables en cuanto al apoyo recibido desde los diversas instituciones de fomento.

Cuadro 6. Microempresas que han recibido apoyo, por comuna.

Comuna	Ha recibido Apoyo	No ha Recibido Apoyo
Alto del Carmen	57,1%	42,9%
Caldera	41,4%	58,6%
Chañaral	37,2%	62,8%
Copiapó	37,7%	62,3%
Diego de Almagro	34,4%	65,6%
Freirina	60,0%	40,0%
Huasco	51,6%	48,4%
Tierra Amarilla	28,0%	72,0%
Vallenar	48,2%	51,8%

Los ejes priorizados en la Región de Atacama, según las agencias de desarrollo región son; el sector agrícola, pesca ya acuicultura, turismo y minería, los cuales poseen características diferenciadoras que potencias la competitividad regional y nacional. El cuadro numero siete muestra que las Microempresas de estos sectores son las que se han recibido un menor apoyo por parte de las instituciones gubernamentales, cifras que preocupan debido a que se desvía de la estrategia país propuesta para esta región.

Cuadro 7. Microempresas que han recibido apoyo por sector productivo.

Sector Productivo	Ha Recibido Apoyo	No ha Recibido Apoyo
Acuícola	30%	70%
Agrícola	75%	25%
Agroindustria	56%	44%
Industria	64%	36%
Minería	37%	63%
Servicios	31%	69%
Turismo	40%	60%

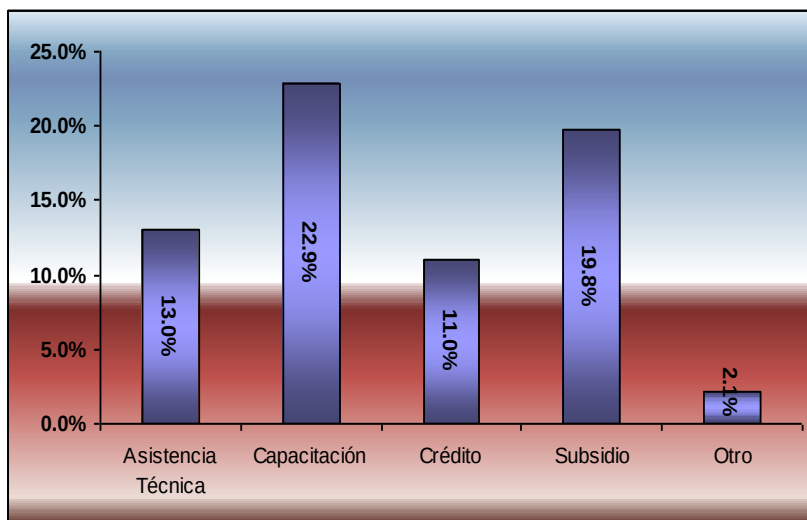
Si se evalúa el acceso a instancias de apoyo según genero de los propietarios, podemos mencionar que el 50,7% las Microempresas dirigidas por Mujeres dicen haber recibido algún tipo de apoyo mientras que el 37,1% de las Microempresas dirigidas por Hombre dicen haber recibido algún tipo de apoyo. El estudio internacional GEM (Global Entrepreneurship Monitor) realizado entre los años 2005/2006 muestra que el emprendimiento femenino ha aumentado en un 68% en los últimos tres años y generan más del 50% del empleo en Chile, motivo por el cual es necesario focalizar el apoyo hacia este género.

Cuadro 8. Microempresas que han recibido apoyo al emprendimiento por género en la Región de Atacama.

Género	Ha recibido Apoyo	No Ha recibido Apoyo
Femenino	50.7%	49.3%
Masculino	37.1%	62.9%

Tipo de apoyo entregado a la microempresa

Gráfico 8. Apoyo recibido según ámbito.



En cuanto al tipo de apoyo recibido por las Microempresas existen al menos 4 áreas mencionadas por los empresarios, entre las que destacan la asistencia técnica, capacitación, crédito y subsidios, siendo las más relevantes el apoyo en capacitación y subsidio con un 22,9% y 19,8% respectivamente. Como se menciona a lo largo del informe, las Microempresas de la

Región han mejorado su acceso a crédito y otras fuentes de financiamiento, un buen porcentaje de ellos posee deuda a corto y mediano plazo y se caracterizan por ser empresas con capacidad de ahorro y reinversión por lo que desde el punto de vista crediticio parecen ser empresas saludables.

Cuadro 9. Tipo de apoyo a microempresas por Comuna.

Comuna	Asistencia técnica	Capacitación	Crédito	Subsidio	Otro
ALTO DEL CARMEN	32,1%	32,1%	21,4%	35,7%	7,1%
CALDERA	13,8%	20,7%	5,2%	20,7%	0,0%
CHAÑARAL	3,2%	14,9%	8,5%	21,3%	1,1%
COPIAPÓ	9,7%	22,9%	13,1%	12,0%	1,7%
DIEGO DE ALMAGRO	4,9%	18,0%	4,9%	19,7%	1,6%
FREIRINA	28,0%	24,0%	12,0%	40,0%	0,0%
HUASCO	35,5%	19,4%	22,6%	16,1%	3,2%
TIERRA AMARILLA	4,0%	20,0%	0,0%	16,0%	4,0%
VALLENAR	16,8%	31,1%	11,8%	21,8%	3,4%

Del cuadro numero nueve podemos apreciar que las comunas que presentan un mayor porcentaje acumulado de apoyo recibido son Alto Del Carmen y Freirina, seguido del Huasco. Técnicamente podemos mencionar las Microempresas de estas comunas han recibido un mayor porcentaje de apoyo en las diferentes áreas.

Instituciones que han brindado apoyo al emprendimiento

Existen diversas instituciones gubernamentales y sin fines de lucro que bajo diferentes instrumentos ofrecen apoyo a las Microempresas, además cabe destacar que cada uno de estos van en directo apoyo a las empresas en sus diferentes etapas, desde la etapa de formalización hasta la etapa de consolidación.

En cuanto al apoyo orientado a elevar las competencias técnicas de los Microempresarios y sus trabajadores, son SERCOTEC, INIA e INDAP las instituciones que según los empresarios, prestan el mayor apoyo a sus labores. Esta labor resulta fundamental debido a que en promedio los empresarios y sus trabajadores cuentan con una línea base en el aspecto educacional, el cual debe ser enriquecido técnicamente con el objetivo de fortalecer las competencias y mejorar la productividad. En cuanto al apoyo en capacitaciones, destaca la labor del Fondo de Solidaridad e Inversión Social, el cual a través de sus diferentes instrumentos, apoya la inserción laboral y productiva a aquellas personas incluidas en la base de la pirámide social (segmento de menores ingresos económicos).

Gráfico 9. Apoyo en Asistencia Técnica según instituciones (% de empresarios que citan al organismo).

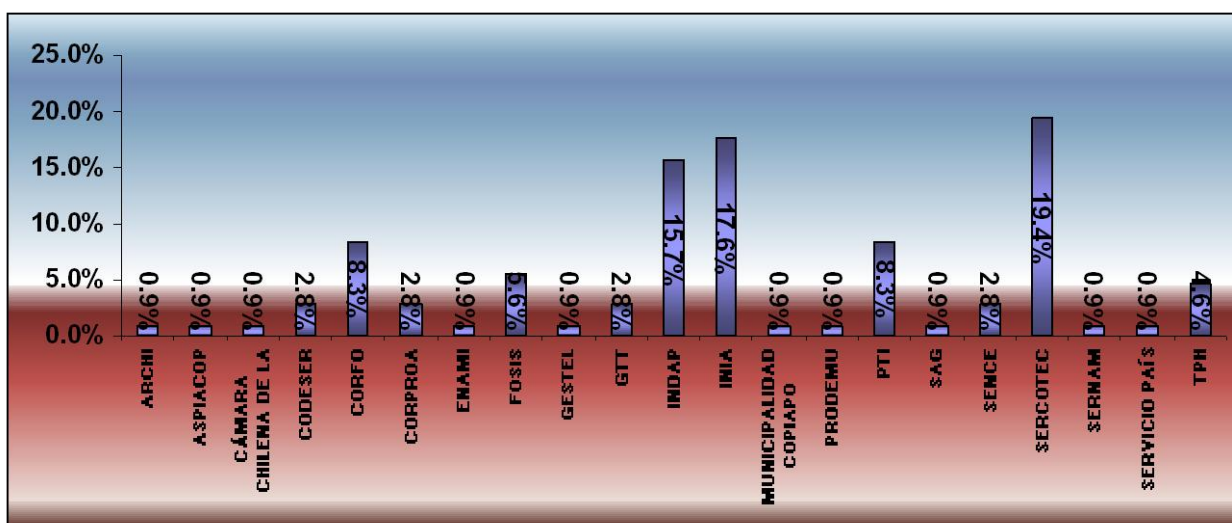
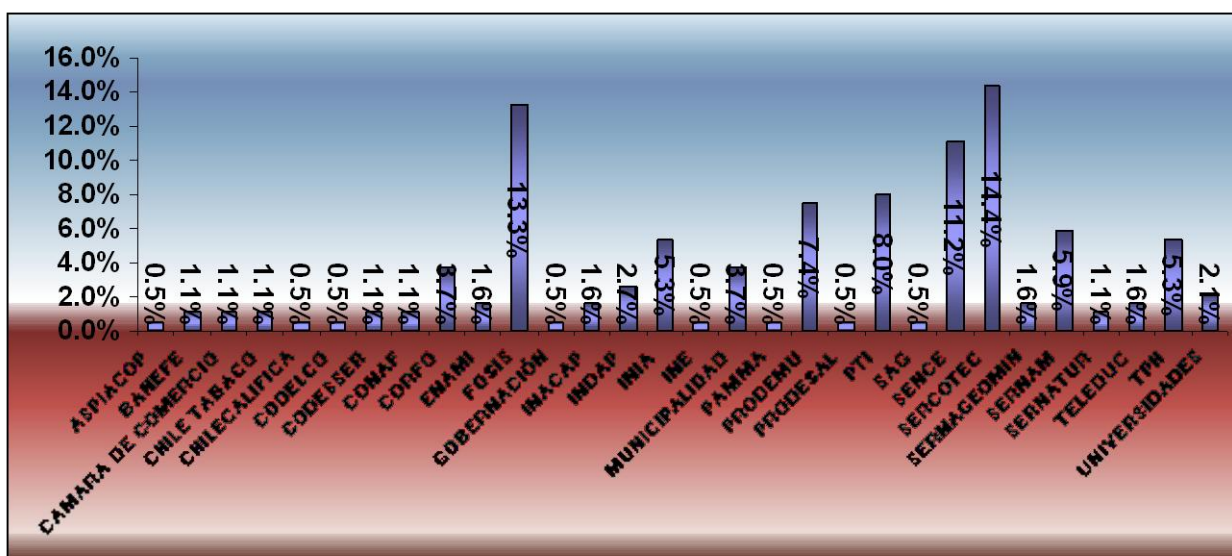


Gráfico 10 a. Apoyo en Capacitación según instituciones.



En cuanto a la entrega de subsidio, es FOSIS la institución con mayor presencia, cabe destacar que cuando hablamos de subsidio nos referimos a la intervención del estado ya sea en efectivo o especies, condicionado a la realización de una conducta o acción particular por parte del beneficiario. De acuerdo a los datos expuesto podemos mencionar que la intervención a través de subsidios y capacitación han estado dirigidas de buena forma, esto se puede validar respecto de; la mayor cantidad de mujeres insertas en la dinámica empresaria pese a su menor nivel educacional, la mayor capacidad de ahorro previsto en ambos géneros y la representatividad que tiene instituciones como FOSIS en el desarrollo de unidades productivas en los habitantes con una situación económica más vulnerable.

Gráfico 10 b. Apoyo en Subsidios según Instituciones.

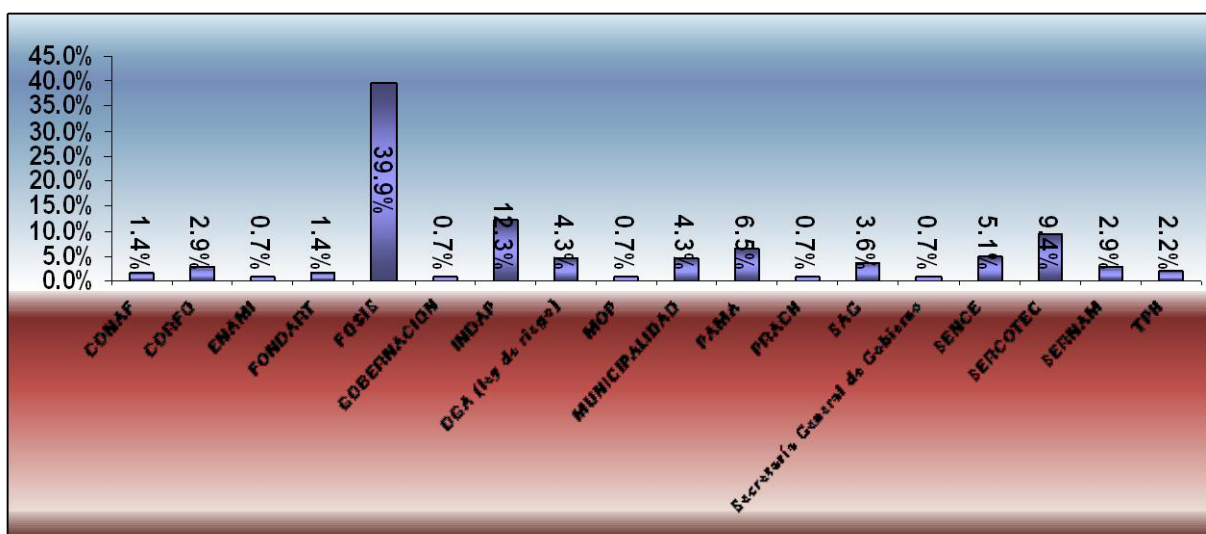
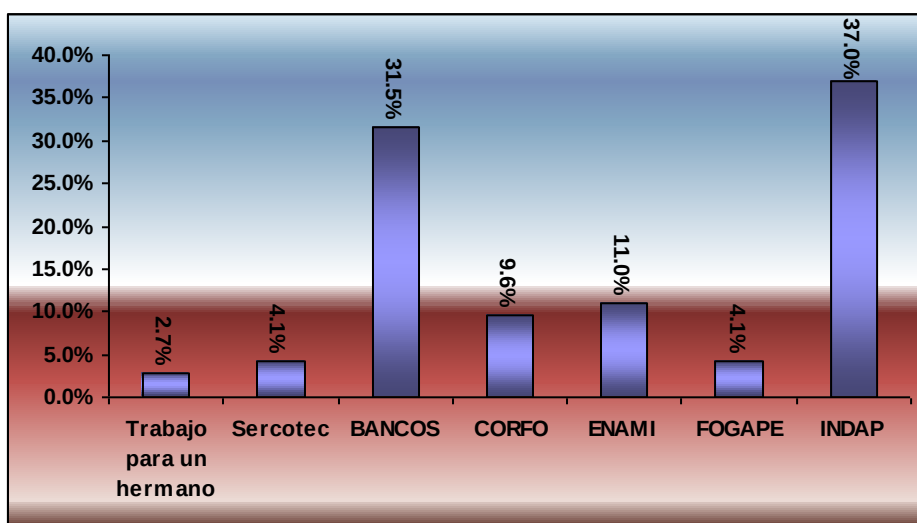


Gráfico 11. Apoyo en Crédito según instituciones.



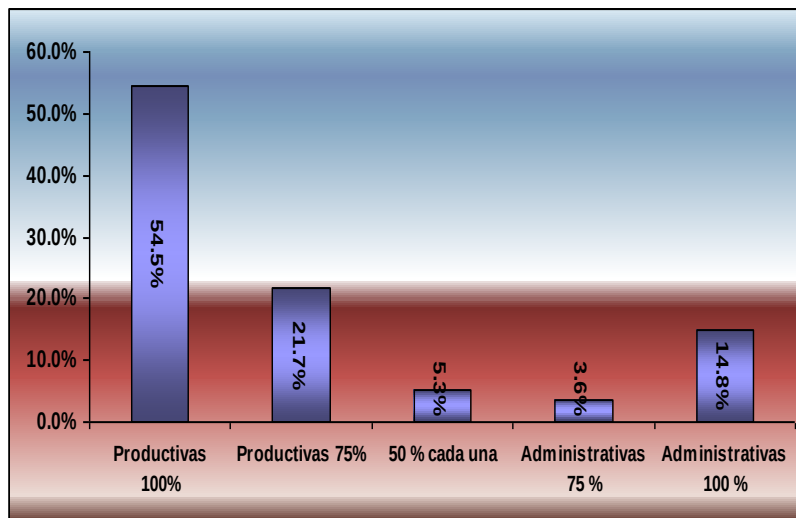
Fuente:Elaboración propia.

Cultura empresarial

Tiempo destinado a las actividades productivas administrativas

Conductualmente la situación descrita en el siguiente grafico no se escapa a la realidad de las Microempresas en nuestro país, esta situación hace referencia al escaso tiempo que las unidades productivas dedican a labores administrativas, si esta situación se aproxima al tipo de empresa, concluimos que son aquellas Microempresas de subsistencia las que por estructura de trabajo y responsabilidades solo dedican tiempo a labores productivas.

Gráfico 12. Tiempo destinado a las actividades productivas y administrativas.



El 54,5% de los microempre-sarios(as), dedica el 100% de su tiempo a realizar actividades productivas. Por otro lado se observa que sólo el 14,8% de ellos dedica el 100% de su tiempo a actividades administrativas. En cambio, un 5% dice compartir las tareas dedicando el 50% de su tiempo a producir y el 50% a realizar tareas de administración y gestión.

Del cuadro número diez podemos mencionar que las Comunas que destinan un mayor porcentaje de su tiempo solo a labores productivas son; Chañaral, Freirina, Vallenar y Huasco, este dato es relevante si consideramos por ejemplo los años de escolaridad de los empresarios de estas comunas, lo cual incide en la labores que desempeñan al interior de sus respectivas unidades productivas. Así podemos mencionar que en estas cuatro comunas cerca de un tercio del total de empresarios encuestados tiene su enseñanza básica o media incompleta lo cual limita académicamente su incursión en otras temáticas al interior de la organización.

Cuadro 10. Descripción del tiempo destinado a las actividades productivas y administrativas por comuna en la Región de Atacama.

Comuna	Productivas 100%	Productivas 75%	50 % cada una	Administrativas 75 %	Administrativas 100 %
Alto del Carmen	46.4%	25.0%	3.6%	3.6%	21.4%
Caldera	43.1%	43.1%	8.6%	0.0%	5.2%
Chañaral	62.8%	18.1%	4.3%	0.0%	14.9%
Copiapó	53.7%	17.7%	4.0%	8.0%	16.6%
Diego de Almagro	50.8%	23.0%	1.6%	0.0%	24.6%
Freirina	60.0%	20.0%	4.0%	0.0%	16.0%
Huasco	54.8%	16.1%	6.5%	6.5%	16.1%
Tierra Amarilla	52.0%	20.0%	0.0%	12.0%	16.0%
Vallenar	58.2%	20.9%	10.0%	1.8%	9.1%

Importancia en capacitar a los trabajadores.

Según datos extraídos del diagnostico, podemos mencionar que el 94% de los empresarios(as) encuentra que es importante capacitar a sus empleados, además si segregamos la información por comuna destacan Diego de Almagro, Chañaral y Caldera, considerando que si es importante capacitar al personal pero que sin embargo han recibido un apoyo estadísticamente poco relevante en cuanto a Capacitación y Asistencias Técnicas. El cuadro numero 12 nos muestra que en promedio, independiente del sector económico el 95% de los empresarios encuestados considera que es importante capacitar, además los sectores mas propensos a la capacitación son el Acuícola, Turismo e Industria, los dos primeros son en los cuales existe un mayor porcentaje de empresarios que han cursado estudios superiores, lo que de alguna manera determina los deseos de tener un personal mas calificado.

Cuadro 11. Microempresa que consideran importante capacitar a sus trabajadores por comuna en la Región de Atacama.

Comuna	Si es importante capacitar	No es importante capacitar
Alto del Carmen	96.4%	3.6%
Caldera	96.6%	3.4%
Chañaral	94.7%	5.3%
Copiapó	94.3%	5.7%
Diego de Almagro	98.4%	1.6%
Freirina	100.0%	0.0%
Huasco	90.3%	9.7%
Tierra Amarilla	92.0%	8.0%
Vallenar	90.0%	10.0%

Cuadro 12. Microempresas que consideran importante capacitar a sus trabajadores por sector productivo en la Región de Atacama.

Sector Productivo	Si es importante capacitar	No es importante capacitar
Acuícola	100%	0%
Agrícola	93%	7%
Agroindustria	94%	6%
Industria	97%	3%
Minería	93%	7%
Servicios	93%	7%
Turismo	99%	1%

En promedio podemos mencionar que a nivel de género, tantos Mujeres como Hombre empresarios consideran importante capacitar a sus trabajadores(as) con un 95,1% y 93.8% respectivamente.

Estructura del empleo de la microempresa

En cuanto a la estructura del empleo generado por la empresas sometidas a diagnostico, podemos mencionar que un 40,5% de los puestos de trabajo son ocupados por mujeres, además del total de trabajadores, un 41% posee contrato temporal, el 61,6% se encuentra trabajando de manera informal, es decir sin contrato y solo un 6,8% realiza labores administrativas.

Cuadro 13. Descripción de la estructura del empleo de la microempresa en la Región de Atacama.

Estructura de empleo	SEXO		TEMPORALIDAD		CONTRATO	
	Hombres	Mujeres	Permanente	Temporal	Con	Sin
Operario planta	973	612	902	683	594	991
Administrativo	39	77	102	14	59	57
Total Parcial	1012	689	1004	697	653	1048
TOTAL		1701		1701		1701

Gasto promedio mensual en los trabajadores

De acuerdo al rango de costos en remuneraciones a los trabajadores, por sector productivo, se obtiene que, en el sector minero los ingresos promedios obtenidos por los trabajadores es de \$812.797, siendo el sector más alto en gasto de remuneraciones. Seguido del sector acuícola con \$534.300 de gasto promedio. Por otra parte los sectores Agrícola e industrial son los que generan el menor gasto en remuneraciones.

Cuadro 14. Gasto promedio mensual en sus trabajadores por sector productivo en la Región de Atacama en pesos.

Sector Productivo	Rango Inferior	Rango Superior	Media
Minería	669.746	955.847	812.797
Acuícola	493.600	575.000	534.300
Servicios	362.254	424.061	393.157
Turismo	346.993	404.934	375.963
Agroindustria	257.480	403.980	330.730
Agrícola	246.369	339.131	292.750
Industria	192.250	232.484	212.367

Contratación del personal

De acuerdo a lo indicado en el diagnóstico, más de la mitad de los microempresarios(as) (58,2%) tiene la necesidad de incorporar más personal en su empresa para desempeñarse en las diversas áreas involucradas, si evaluamos la necesidad de capital humano por comunas, podemos apreciar que las empresas de Diego de Almagro, Alto del Carmen y Freirina requieren aumentar su capital Humano, entonces las alternativas son determinar tanto los sectores relevantes en estas localidades y la capacitación técnica de especialización. Según sectores económicos podemos apreciar que el sector Agroindustrial, La Minería y El sector Acuícola, son los que mayor demanda tiene por técnicos y profesionales.

Cuadro 15. Microempresa de acuerdo a la necesidad de la contratación de trabajadores por comuna en la Región de Atacama.

Comuna	Si Necesitan contratar trabajadores	No Necesitan contratar trabajadores
Alto del Carmen	71.4%	28.6%
Caldera	53.4%	46.6%
Chañaral	55.3%	44.7%
Copiapó	49.1%	50.9%
Diego de Almagro	73.8%	26.2%
Freirina	64.0%	36.0%
Huasco	61.3%	38.7%
Tierra Amarilla	56.0%	44.0%
Vallenar	63.6%	36.4%

Cuadro 16. Microempresas, de acuerdo a la necesidad de la contratación de trabajadores, por sector productivo en la Región de Atacama.

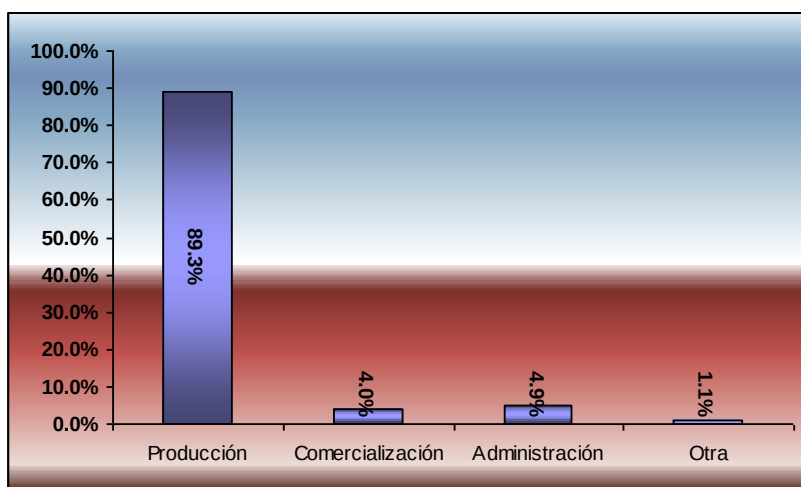
Sector Productivo	Necesitan contratar trabajadores	No Necesitan contratar trabajadores
Acuícola	70.0%	30.0%
Agrícola	59.0%	41.0%
Agroindustria	84.4%	15.6%
Industria	62.5%	37.5%
Minería	81.4%	18.6%
Servicios	51.8%	48.2%
Turismo	48.5%	51.5%

Funcionalidad del personal adicional que necesitan las microempresas

Los requerimientos en cuanto a mano de obra que solicitan las Microempresas diagnosticadas, están acentuadas en el tema productivo, independiente el sector económico.

El cuadro 17 presenta esta situación a nivel comunal, siendo Copiapó y Vallenar las localidades con mayor demanda de trabajadores destinada para labores productivas.

Gráfico 13. Funcionalidad del personal adicional dentro de la microempresa.

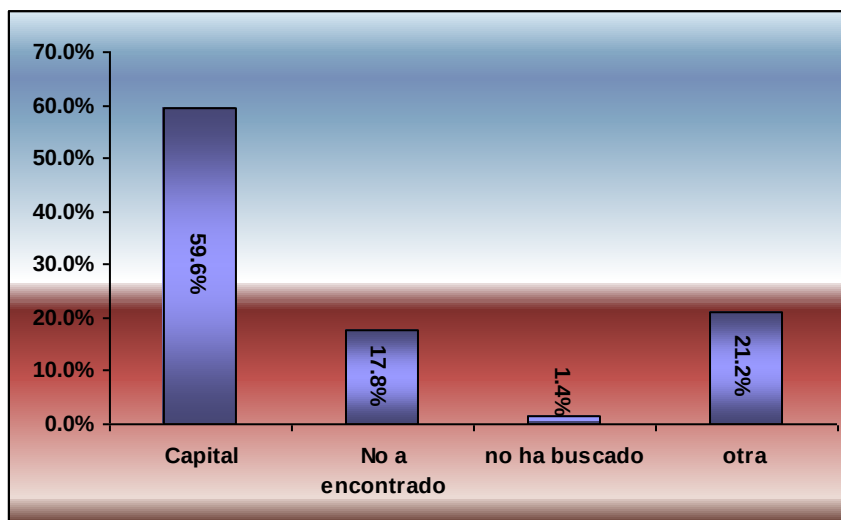


Cuadro 17. Porcentaje de Microempresas, de acuerdo a las funciones necesarias a cubrir por trabajadores, por comuna en la Región de Atacama.

Comuna	Producción	Comercialización	Administración	Otra
ALTO DEL CARMEN	71,4%	0,0%	0,0%	0,0%
CALDERA	50,0%	0,0%	1,7%	0,0%
CHAÑARAL	52,1%	2,1%	2,1%	0,0%
COPIAPO	42,3%	2,9%	5,1%	1,1%
DIEGO DE ALMAGRO	70,5%	6,6%	1,6%	0,0%
FREIRINA	52,0%	4,0%	0,0%	4,0%
HUASCO	61,3%	3,2%	0,0%	0,0%
TIERRA AMARILLA	52,0%	0,0%	0,0%	0,0%
VALLENAR	59,1%	2,7%	5,5%	0,9%
% del total	89,3%	4,4%	5,2%	1,1%

En cuanto a las razones por las cuales no se han contratado la cantidad suficiente de trabajadores, la respuesta es concreta y tiene que ver con el capital disponible para la contratación, demostrando la vulnerabilidad que presenta la Microempresa Regional.

Gráfico 14. Principales razones de la microempresa para no contratar más personal.



La falta de capital para la contratación es un tema fundamental, independiente del sector económico, el segundo tema relevante y que debe ser considerado a la hora de establecer los mecanismos de capacitación, dice relación con que existe un porcentaje importante de las empresas que no ha contratado por no

haber encontrado a la persona adecuada, en concreto el 27% de las empresas del sector servicio menciona esta opción, lo cual no deja de ser relevante debido a los problemas estructurales de empleo que surgen en la Región.

Cuadro 18. Microempresas, de acuerdo a las razones porque no se ha contratado nuevo personal, por sector productivo en la Región de Atacama.

Sector Productivo	Falta capital	No ha encontrado a la persona adecuada	No ha buscado	Otra
Acuícola	62.5%	12.5%	0.0%	25.0%
Agrícola	72.2%	13.9%	2.8%	11.1%
Agroindustria	88.5%	0.0%	0.0%	11.5%
Industria	63.4%	12.2%	2.4%	22.0%
Minería	72.3%	6.4%	0.0%	21.3%
Servicios	50.9%	27.5%	1.8%	19.8%
Turismo	44.1%	11.8%	0.0%	44.1%

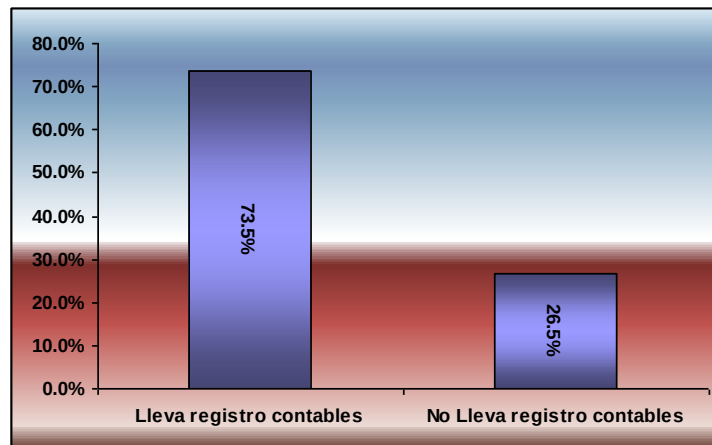
Sistemas contables

Registro en la microempresa

Entendiendo competitividad estructural como el conjunto de elementos al interior de una empresa que en conjunto aportan a mejorar el rendimiento y la productividad, se logra identificar aquellas tareas que aunque cotidianas y engorrosas aportan en la productividad total de la empresa. Según los resultados del diagnóstico, y como se expresa en el gráfico 15, podemos apreciar en términos contables, el 73,5% de las empresas lleva algún tipo de registro contable.

En general la tendencia de la Microempresa señala que los aspectos productivos son más relevantes para los empresarios que los temas administrativos y comerciales, y que en la medida que estemos en frente de una empresa con un mayor flujo de ingreso y potencial de crecimiento, las tres áreas toman relevancia.

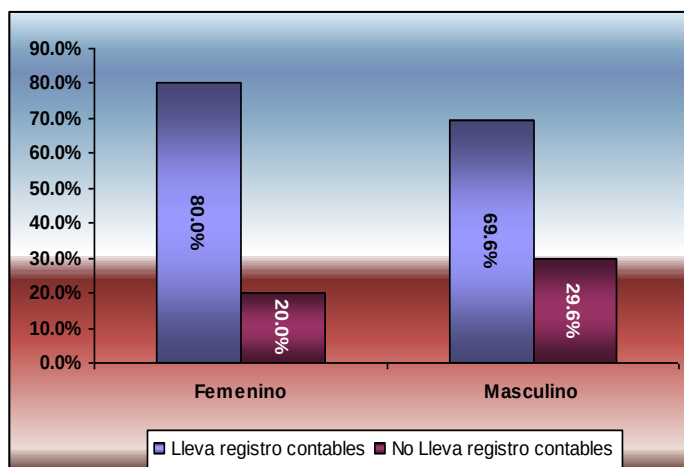
Gráfico 15. Microempresas que tienen registros contables como instrumento de gestión.



Cuadro 19. Microempresas que llevan algún sistema de registro contable, por sector productivo en la Región de Atacama.

Sector Productivo	Si lleva registros contables	No lleva registros contables
Acuícola	100.0%	0.0%
Agrícola	54.1%	45.9%
Agroindustria	62.5%	37.5%
Industria	67.2%	32.8%
Minería	62.7%	37.3%
Servicios	75.7%	24.3%
Turismo	97.1%	2.9%

Gráfico 16 porcentaje de microempresarias mujeres que llevan sistemas contables en su empresa en la Región de Atacama.



En este sentido son las mujeres las que presentan características mas orientadas a la planificación, son más responsables con los temas administrativos al interior de la empresa.

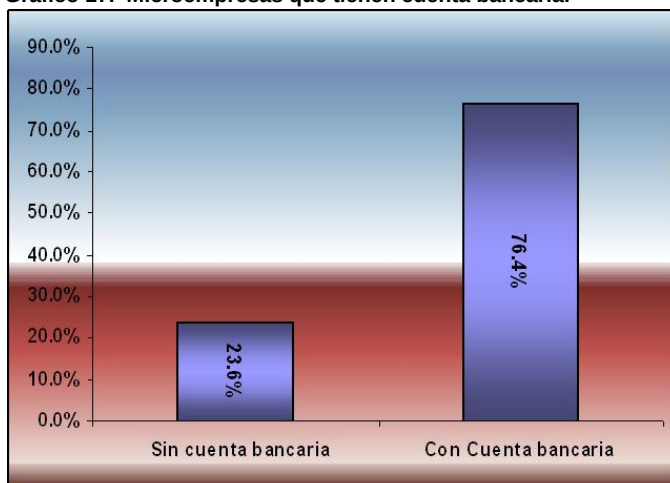
El grafico 16 muestra que a pesar de ser un género emergente en temas de emprendimiento y contar con empresas más “jóvenes”, un 80% de ellas maneja registro contables.

Cuadro 20. Microempresarios que llevan registros contables en sus empresas, por género en la Región.

Registros contables	Femenino	Masculino
Lleva registro contables	80.0%	69.6%
No Lleva registro contables	20.0%	29.6%

Microempresa que tienen cuenta bancaria

Gráfico 17. Microempresas que tienen cuenta bancaria.



La gran mayoría de los empresarios(as), dice poseer algún tipo de cuenta bancaria y corresponde al 76,4% de las empresas de la Región. Estas cuentas son principalmente, de ahorro, cuenta corriente o de ahorro para la vivienda. En este sentido es la relevancia que toma el acceso a crédito y otros métodos de financiamiento que permitan la operación de empresas que se encuentre en la etapa de crecimiento.

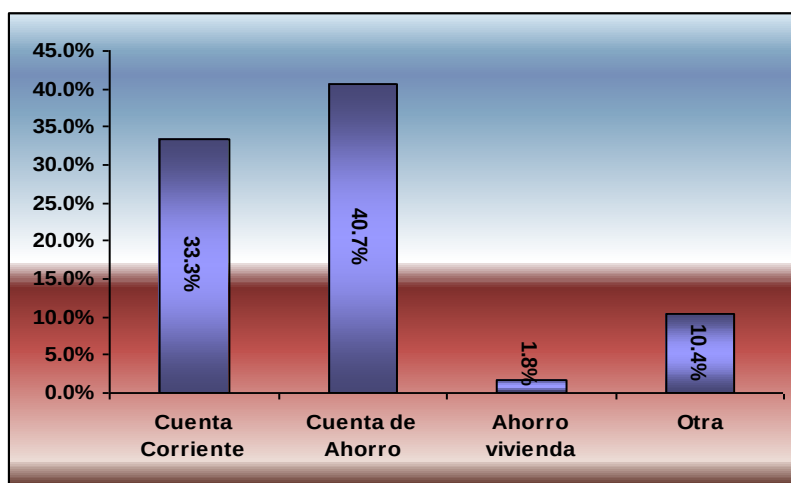
Cuadro 21. Microempresas que tienen cuenta bancaria por sector productivo en la Región de Atacama.

Sector Productivo	Si tiene cuenta bancaria	No tiene cuenta bancaria
Acuícola	100.0%	0.0%
Agrícola	75.4%	24.6%
Agroindustria	84.4%	15.6%
Industria	85.9%	14.1%
Minería	52.5%	47.5%
Servicios	76.0%	24.0%
Turismo	83.8%	16.2%

Tipo de cuenta bancaria que presentan los microempresarios(as)

Si bien existe un porcentaje importante de empresas que cuentan con un sistema de cuenta corriente privado, el interés debiera centrarse en analizar la información revelada en el cuadro 22. El sector Acuícola, uno de los mejores en cuanto a la creación de empleos, empleos que además tiene una remuneración media sobre varios sectores como el Turismo, la Agroindustria y el sector Servicios, esta desatendido en varios aspectos y quizás uno de los mas relevantes es el acceso a capital necesario para operar, esto se refleja en el cuadro 22 es uno de los sectores más débiles en cuanto al acceso al sistema financiero privado.

Grafico 18. Tipo de cuenta bancaria que presentan los microempresarios(as).



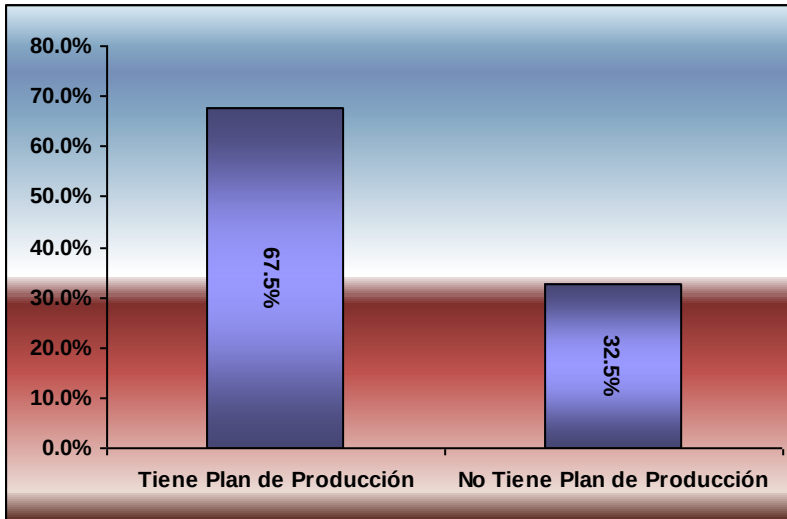
Cuadro 22. Microempresas, según el tipo de cuenta bancaria que tienen, por sector productivo en la Región de Atacama.

Sector Productivo	Cta. Cte.	Ahorro	Vivienda	Otra
Acuícola	27.3%	45.5%	9.1%	18.2%
Agrícola	58.5%	35.8%	0.0%	5.7%
Agroindustria	40.0%	50.0%	0.0%	10.0%
Industria	22.6%	64.5%	1.6%	11.3%
Minería	25.0%	62.5%	0.0%	12.5%
Servicios	39.1%	44.3%	3.3%	13.3%
Turismo	43.8%	43.8%	0.0%	12.5%

Sistema de producción y mercadeo

Planes de producción, venta y calculo de costos

Gráfico 19. Porcentaje de microempresas que tienen planes de producción.



Según indica el gráfico, cerca de un 68% de los empresarios(as) cuenta con un plan de producción, esto quiere decir que si bien las empresas dicen estar más orientadas a la producción que a labores de gestión, si destinan tiempo en labores relacionadas con la planificación, por lo que existe una visión poco clara respecto de que labores son efectivamente de gestión como es el caso de la planificación.

Siguiendo con la temática de planificación, según el gráfico 20, un 58,3% de las empresas dicen tener un plan de ventas, lo cual nos empieza a dar lineamientos respecto de un Microempresarios con mayores competencias y herramientas que reconocen en los aspectos de gestión parte importante del crecimiento de su negocio. Esto queda demostrado en el gráfico 21, el cual nos muestra que el 79,4% de los empresarios dice tener una estructura de costos definida.

Gráfico 20. Porcentaje de microempresas que tienen planes de venta.

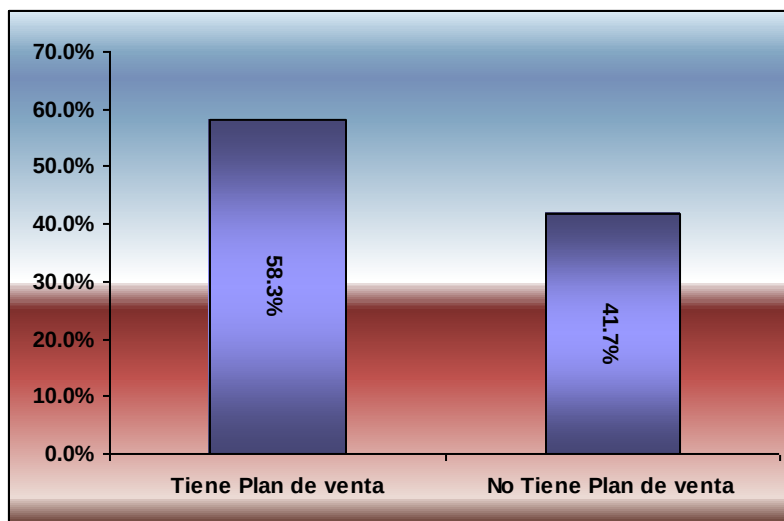
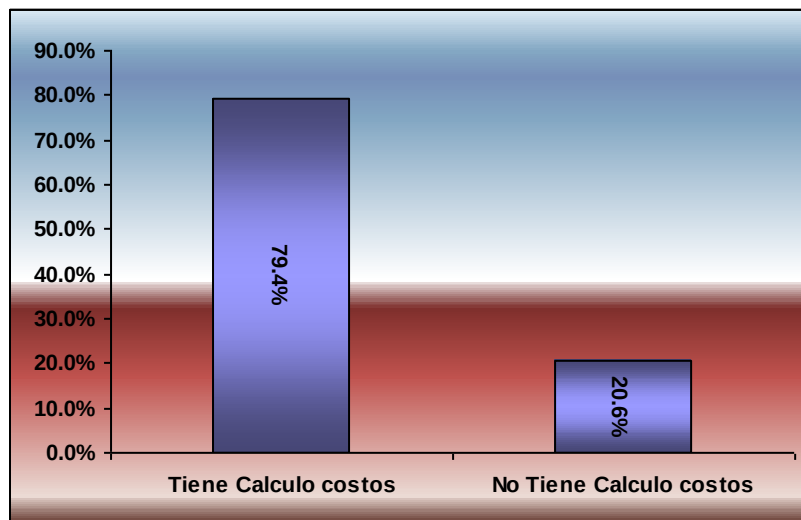


Gráfico 21. Porcentaje de microempresas que hacen calculo de costos.



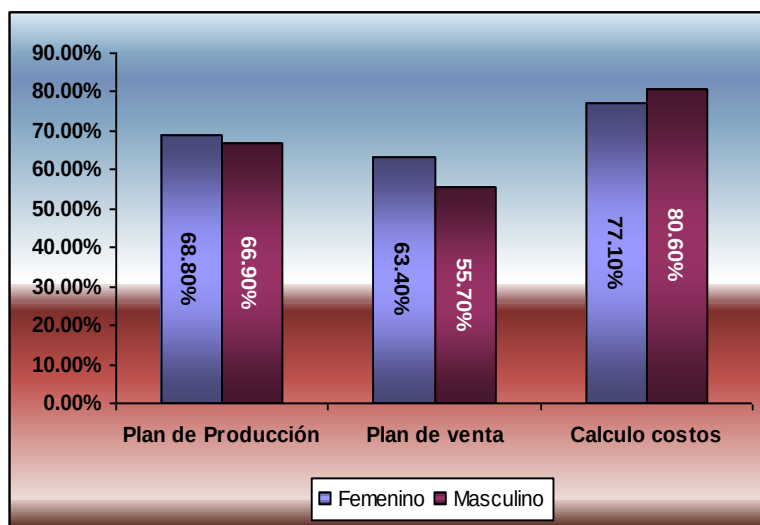
Cuadro 23. Microempresas de la Región que tienen planes de producción, venta y hacen cálculo de sus costos; por comuna en la Región de Atacama.

Comuna	Plan de Producción	Plan de venta	Calculo costos
Alto del Carmen	89.3%	67.9%	71.4%
Caldera	53.4%	51.7%	67.2%
Chañaral	79.8%	58.5%	74.5%
Copiapó	54.9%	60.6%	87.4%
Diego de Almagro	80.3%	55.7%	82.0%
Freirina	88.0%	76.0%	80.0%
Huasco	83.9%	58.1%	77.4%
Tierra Amarilla	68.0%	48.0%	80.0%
Vallenar	62.7%	55.5%	78.2%

Cuadro 24. Microempresas de la Región que tienen planes de producción, venta y hacen cálculo de sus costos por sector productivo en la Región de Atacama.

Sector Productivo	Plan de Producción	Plan de venta	Calculo costos
Acuícola	90.0%	70.0%	80.0%
Agrícola	93.4%	65.6%	72.1%
Agroindustria	93.8%	71.9%	75.0%
Industria	76.6%	71.9%	96.9%
Minería	74.6%	49.2%	76.3%
Servicios	59.1%	54.3%	80.5%
Turismo	52.9%	57.4%	69.1%

Gráfico 22. Microempresas que tienen planes de producción, planes de venta y hacen cálculos de costos, por género en la Región de Atacama.



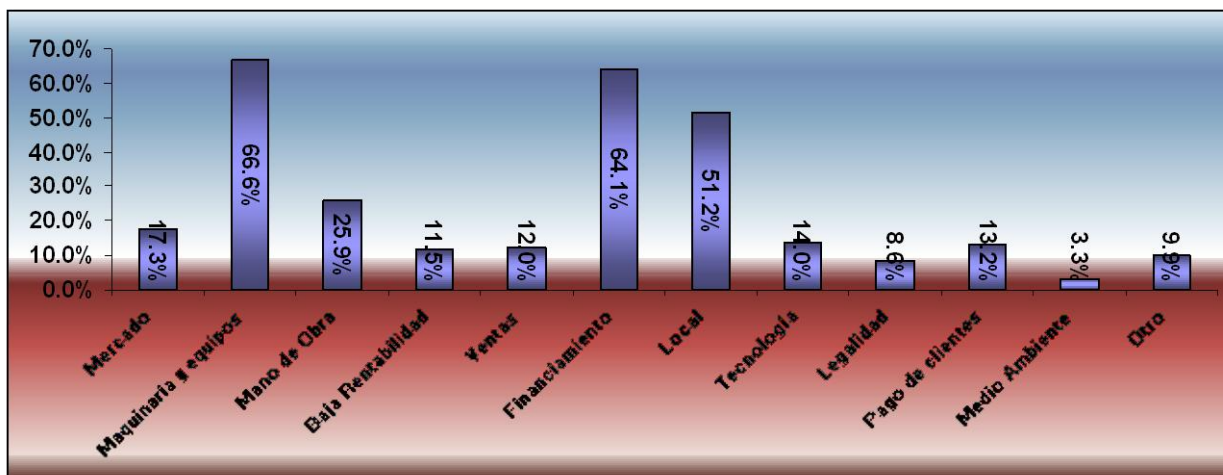
Si bien las empresas dirigidas por mujeres son mas “jóvenes” en términos de gestión se encuentran a la par de aquellas empresas dirigidas por hombres, así lo demuestra el gráfico 22, en donde podemos destacar que las empresarias mujeres presentan una mayor índice de elaboración de planes, tanto de producción como de ventas.

Problemática empresarial

Ámbito de mayor problemática

En términos de las problemáticas o brechas que dicen tener los empresarios diagnosticados, quizás la mas relevante resulte ser el apalancamiento operativo y financiero el cual se ve reflejado en los indicadores que presenta el gráfico 23, el cual señala que el mayor déficit, se da en la adquisición de maquinaria y la obtención de financiamiento.

Gráfico 23. Microempresas en la Región de acuerdo al ámbito en que presenta mayor problemática su empresa.

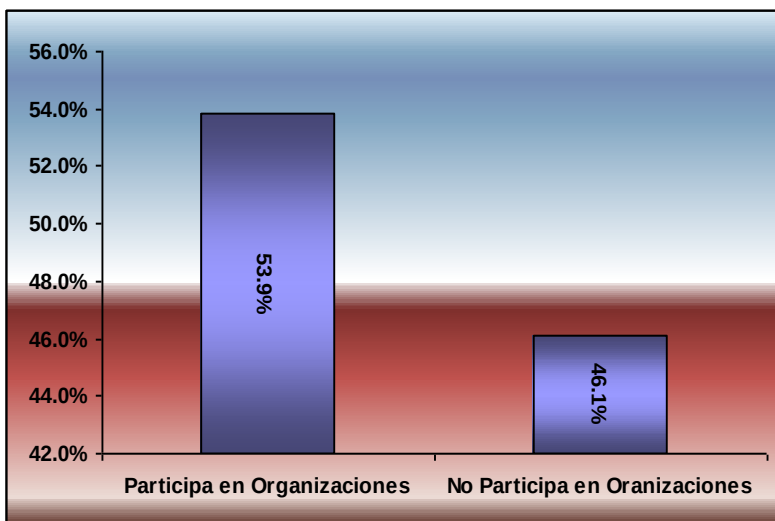


Según la gráfica, un 66,6% de los empresarios(as) tiene su problemática empresarial se asocia con sus maquinarias y equipos, seguido por un 64,1% que indica que su principal problema esta en el financiamiento, mientras que un 51,2% expresa tener problemas con el local de trabajo, siendo los 3 principales problemas de los empresarios(as). Por el contrario, solo el 3,3% de ellos dice tener problemas medio ambientales.

Articulación empresarial

Participación de organizaciones

Gráfico 24. Microempresas que participan de algún tipo de organización.



La articulación de gremios incentiva la asociatividad y el encadenamiento productivo, beneficiando a aquellas empresas de menor capacidad productiva.

La gráfica muestra que un 54% de los microempresarios (as) manifiesta pertenecer o participar de alguna organización, ya sea productiva, asociativa, de acceso a créditos, etc.

Según localidad y como demuestra el cuadro 25, los empresarios de las comunas de Copiapó y Freirina son los que han adoptado una mayor disposición a mejorar y desarrollar redes de apoyo en beneficio de sus empresas.

Cuadro 25. Microempresas de acuerdo su participación en algún tipo de organización por comuna en la Región de Atacama.

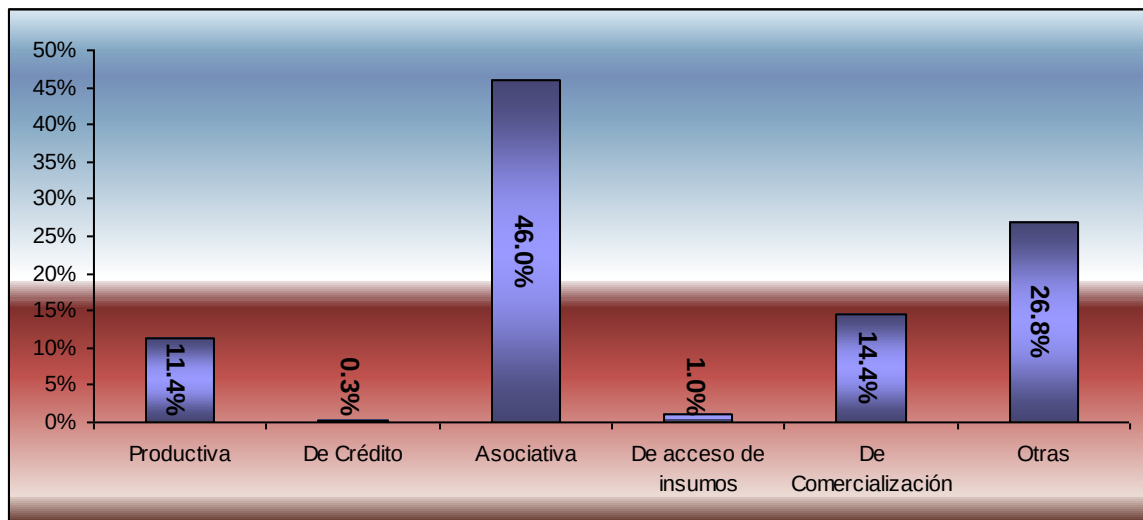
Comuna	Si Participa en Organizaciones	No Participa en Organizaciones
Alto del Carmen	46.4%	53.6%
Caldera	46.6%	53.4%
Chañaral	46.8%	53.2%
Copiapó	68.0%	32.0%
Diego de Almagro	41.0%	59.0%
Freirina	52.0%	48.0%
Huasco	41.9%	58.1%
Tierra Amarilla	84.0%	16.0%
Vallenar	47.3%	52.7%

Cuadro 26. Microempresas de acuerdo su participación en algún tipo de organización, por sector productivo en la Región de Atacama.

Sector Productivo	Participa en Organizaciones	No Participa en Organizaciones
Acuícola	30.0%	70.0%
Agrícola	65.6%	34.4%
Agroindustria	59.4%	40.6%
Industria	56.3%	43.8%
Minería	67.8%	32.2%
Servicios	31.3%	68.7%
Turismo	64.7%	35.3%

Tipo de organización a que se participa el microempresario.

Gráfico 25. Tipo de organización en la que participan la microempresa.



Como refleja el grafico numero 25, cerca de la mitad de los empresarios (46%) participa en organizaciones de tipo asociativo, un 26,8% lo hace en organizaciones de otro tipo y un 14,4% y un 11,4% participan en organizaciones de comercialización y productivas respectivamente. Podemos mencionar que el sector Industrial, Minería y Turismo son los sectores mas organizados en diferentes asociaciones.

Cuadro 26. Tipo de organización en que participan las microempresas, por comuna.

Comuna	Productiva	De Crédito	Asociativa	De acceso de insumos	De Comercialización	Otras
Alto del Carmen	38.2%	0.0%	38.2%	0.0%	38.2%	76.4%
Caldera	0.0%	0.0%	44.7%	0.0%	20.9%	29.7%
Chañaral	2.2%	0.0%	35.1%	0.0%	11.3%	13.6%
Copiapó	2.3%	0.0%	9.5%	0.6%	0.0%	4.2%
Diego de Almagro	0.0%	0.0%	37.7%	0.0%	45.7%	24.3%
Freirina	12.0%	0.0%	32.0%	0.0%	16.0%	64.0%
Huasco	72.9%	0.0%	62.6%	0.0%	10.3%	62.6%
Tierra Amarilla	0.0%	0.0%	32.0%	0.0%	0.0%	16.0%
Vallenar	6.6%	0.8%	28.9%	0.8%	3.3%	15.7%

Cuadro 27. Tipo de organización en que participa la microempresa, por sector productivo.

Sector Productivo	Productiva	De Crédito	Asociativa	De acceso de insumos	De Comercialización	Otras
Acuícola	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%	20.0%
Agrícola	21.3%	0.0%	18.0%	0.0%	3.3%	34.4%
Agroindustria	25.0%	0.0%	12.5%	0.0%	3.1%	25.0%
Industria	3.1%	1.6%	37.5%	1.6%	6.3%	10.9%
Minería	1.7%	0.0%	54.2%	1.7%	0.0%	8.5%
Servicios	2.2%	0.0%	13.4%	0.3%	8.6%	8.9%
Turismo	4.4%	0.0%	33.8%	0.0%	13.2%	13.2%

Deudas

Deudas que tiene la microempresa

Del total de empresas diagnosticadas, un 64 % se encuentran con deudas de diversa índole, mientras que solo el 36% de estos empresarios(as) afirma no poseer deuda alguna. El mayor porcentaje de empresas con deuda se encuentran en la comuna de Tierra Amarilla y alto del Carmen, esto queda reflejado en el cuadro 29, además podemos mencionar que a nivel sectorial, y como se aprecia en el cuadro 30, el sector productivo Acuícola presenta un mayor porcentaje de empresas endeudadas.

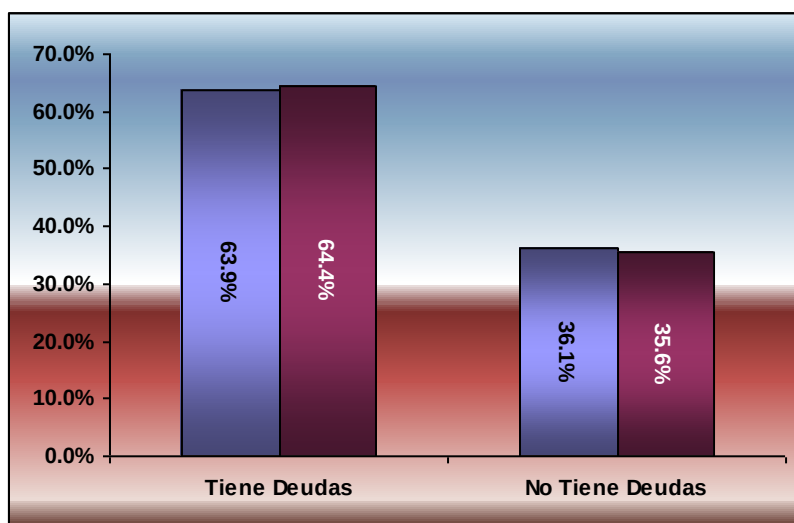
Cuadro 29. Porcentaje de microempresas que presentan algún tipo de deuda por comuna en la Región de Atacama.

Comuna	No Presentan Deudas	Presentan Deudas
Alto del Carmen	46.4%	53.6%
Caldera	25.9%	74.1%
Chañaral	37.2%	62.8%
Copiapó	33.1%	66.9%
Diego de Almagro	36.1%	63.9%
Freirina	36.0%	64.0%
Huasco	19.4%	80.6%
Tierra Amarilla	56.0%	44.0%
Vallenar	40.9%	59.1%

Cuadro 30. Porcentaje de microempresas que presentan algún tipo de deuda por comuna en la Región de Atacama.

Sector Productivo	Tiene Deudas	No Tiene Deudas
Acuícola	80.0%	20.0%
Agrícola	70.5%	29.5%
Agroindustria	59.4%	40.6%
Industria	70.3%	29.7%
Minería	52.5%	47.5%
Servicios	64.2%	35.8%
Turismo	63.2%	36.8%

Gráfico 29. Porcentaje de microempresarios, por género, que tienen deudas en la Región.

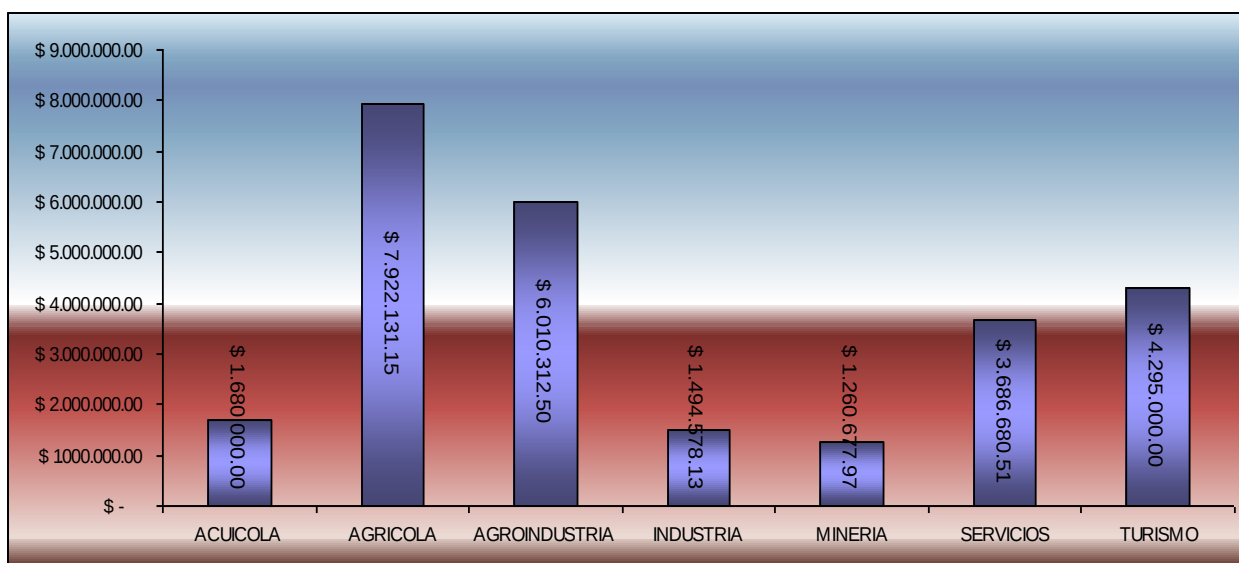


De acuerdo al gráfico, se observa que no existen diferencias significativas entre géneros en cuanto a la adquisición de deudas en el sistema financiero. El color celeste representa al femenino y el pardo al masculino.

Monto de endeudamiento

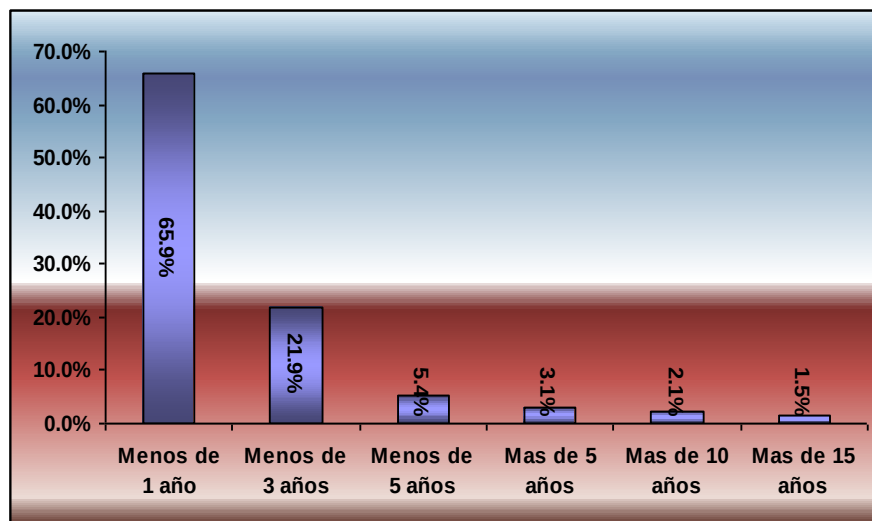
El endeudamiento por si solo no es un indicador representativo de la realidad financiera de las Microempresas de la Región, sin embargo si vemos los montos y el plazo en el que se extiende la deuda, tendremos un escenario mas claro.

Gráfico 30. Niveles de endeudamiento que mantienen la microempresa por sector productivo.



Del siguiente gráfico podemos apreciar que a pesar de ser el que cuenta con la mayor cantidad de empresas endeudadas, el sector acuícola posee la deuda promedio mas baja en relación a los demás sectores económicos. En cuanto al promedio de deuda adquirida por género podemos mencionar que son las mujeres la que presentan un menor monto de endeudamiento, el cual es cercano \$2.650.370, en tanto que los hombres tienen un monto promedio de endeudamiento de \$4.542.689, un monto muy superior.

Gráfico 31. Tiempo de pago total de las deudas, Microempresas de la Región de Atacama.



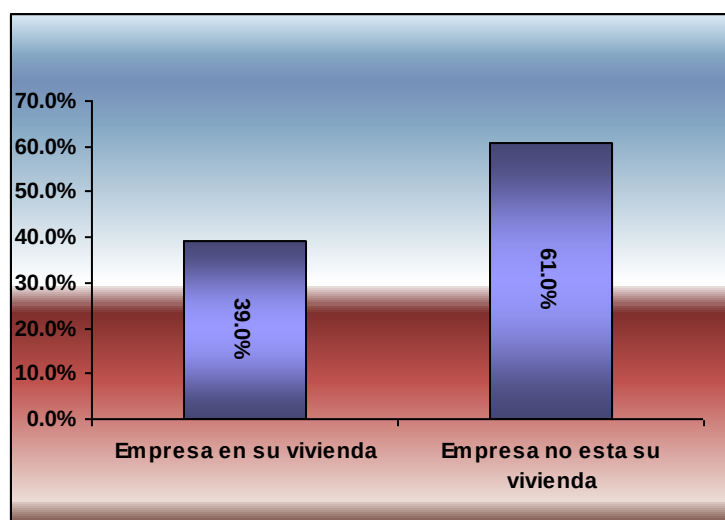
Se observa que la gran parte de los(as) empresarios(as) de la Región (65.9%) le resta menos de 1 año para terminar de pagar sus deudas, seguido por un 21.9%, que indica quedarles menos de 3 años para el pago de deudas.

Producción y tecnología

Lugar de trabajo

Localización del local de trabajo

Gráfico 32. Microempresas que operan en su vivienda.

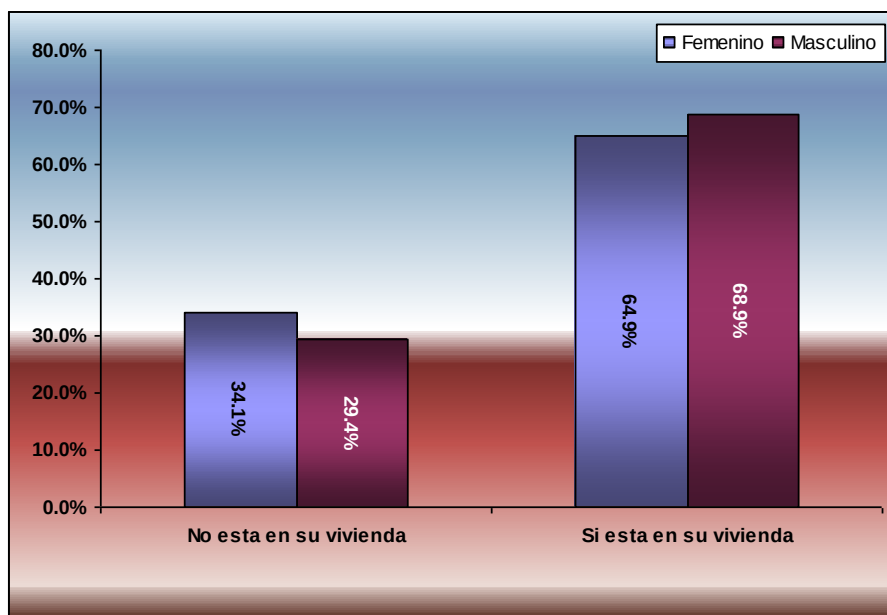


El 61% de los diagnosticados (as) manifiesta que su empresa se encuentra separada de su vivienda, esto se podría asumir que estos empresarios(as) presentan mayor independencia empresarial valorando la organización y distribución de los espacios. Por otro lado un 39% de los microempresarios(as) expresa que aun mantiene su empresa en el mismo lugar que habita. El indice descrito por comuna se puede apreciar en el cudro 31.

Cuadro 31. Microempresas que presentan su empresa en su vivienda por comuna en la Región de Atacama.

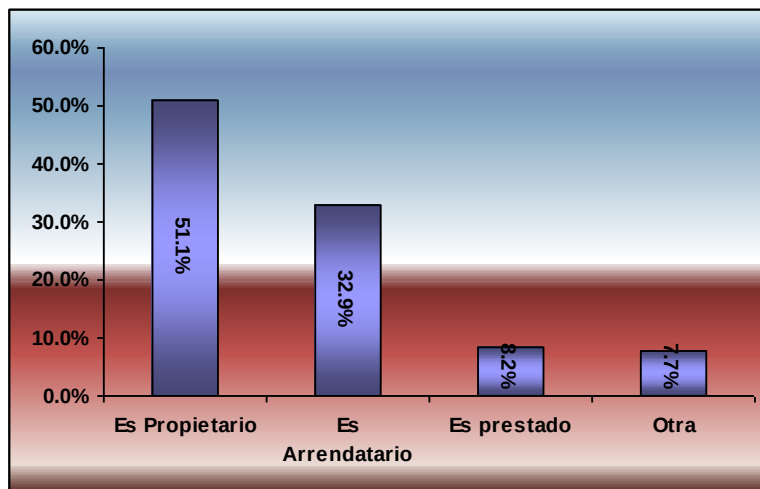
Comuna	Empresa en su vivienda	Empresa no esta su vivienda
Alto del Carmen	57.1	42.9
Caldera	37.9	62.1
Chañaral	29.8	70.2
Copiapó	31.4	68.6
Diego de Almagro	55.7	44.3
Freirina	60.0	40.0
Huasco	48.4	51.6
Tierra Amarilla	52.0	48.0
Vallenar	35.5	64.5

Gráfico 33. Microempresas que presentan su empresa en su vivienda por género.



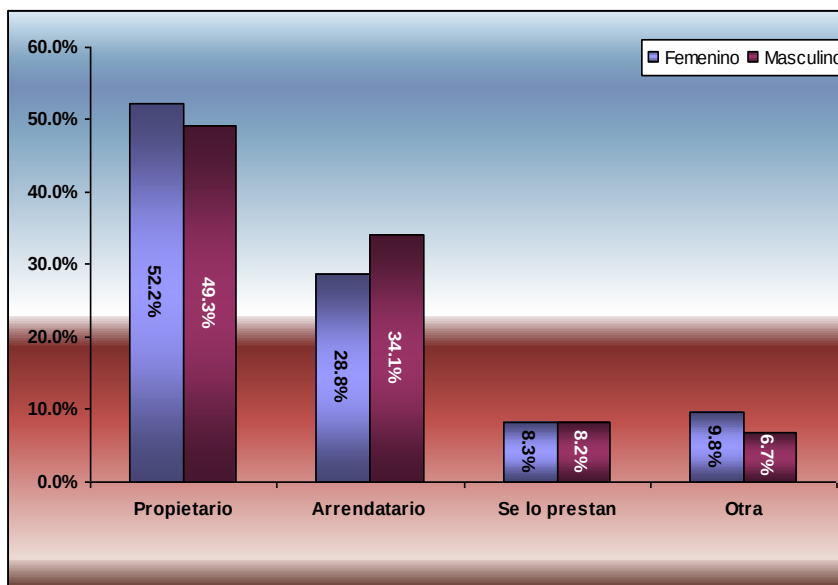
Si analizamos el factor de independencia por género podemos apreciar que un mayor porcentaje de las mujeres trabaja o realiza sus labores empresariales fuera de su vivienda.

Grafico 34. Condición de propiedad del local.



En relación a la condición de propiedad del local en el que se encuentra la empresa, se puede decir, que más de la mitad de los microempresarios (as) diagnosticados son propietarios del lugar en que se encuentra su empresa (51%). Le sigue en orden decreciente un 33% que arrienda el local de trabajo y un 8% de ellos declara que su lugar de trabajo es prestado.

Gráfico 35. Condición de propiedad del local de trabajo de microempresarias mujeres en la Región de Atacama



Además de presentar una mayor independencia, las mujeres son propietarias del lugar físico donde realizan sus labores en un porcentaje mayor a los hombres, 52,2% versus un 49,3%, esto facilita el flujo de ingresos en la empresas ahorrándose y destinando ingresos hacia otras labores dentro de la empresa.

Costos mensuales de operación de la microempresa

Del grafico 36 podemos apreciar que el sector económico que presenta un mayor costo promedio de operaciones en el sector Agrícola, seguido del sector Servicios, esto nos lleva a pensar que las empresas que operan en estos sectores requieren de un mayor apoyo y apalancamiento, sobre todo y pensando en las variaciones de la demanda provenientes de la estacionalidad. En términos de genero podemos apreciar que las empresas lideradas por mujeres tiene un menor costo promedio de operación flexibilizando sus labores y mejorando la proyección de estas en un mediano plazo.

Grafico 36. Costo promedio mensual microempresa por sector productivo.

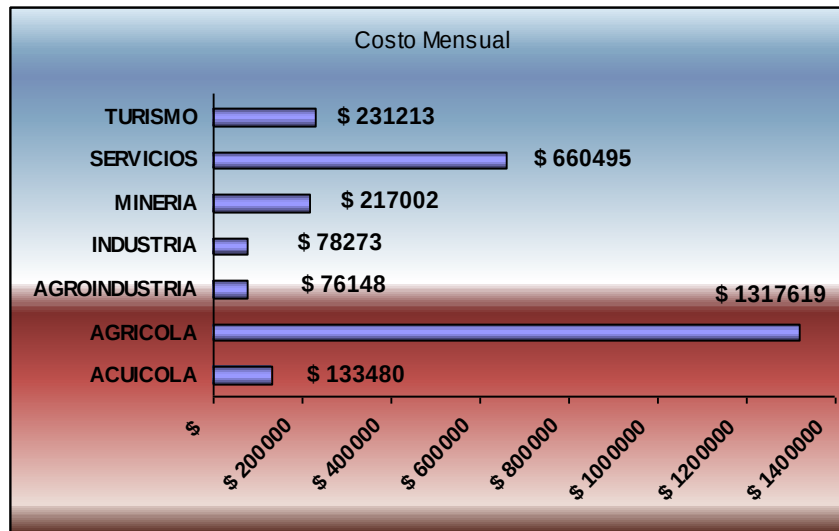
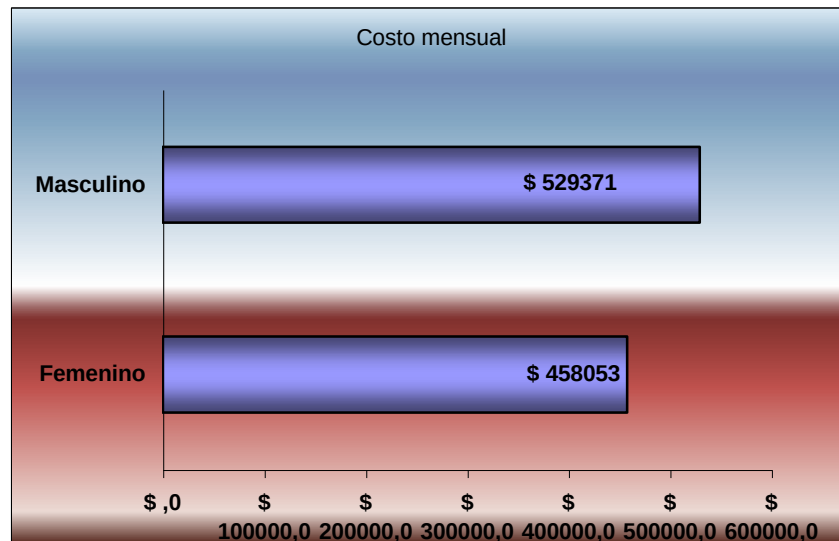


Grafico 37. Costo mensual de operación de la microempresa por género.

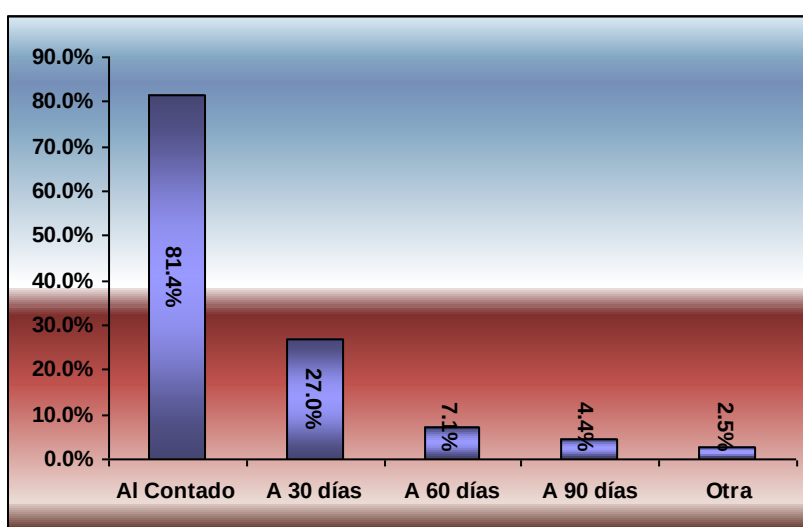


Acceso a insumos y materia prima

Pago a proveedores

En cuanto a la utilización del capital de trabajo para labores de pago de obligaciones podemos apreciar que las Microempresas no cuentan o no han logrado gestionar una mejor condición de pago con sus proveedores, esto podría deberse a los volúmenes e intermitencia en la que ellos se abastecen. En cuanto al ámbito sectorial, y como se describe en el cuadro 32, el rubro Agrícola y Agroindustrial son los que han logrado una mayor eficiencia y capacidad de negociación con sus proveedores, asumiendo en su gran mayoría compromisos a 30 y 60 días. Cabe destacar que existen casos en los que los empresarios por decisión propia prefieren realizar la cancelación de sus compromisos al contado.

Gráfico 38. Modalidad de pago de las Microempresas a sus proveedores.

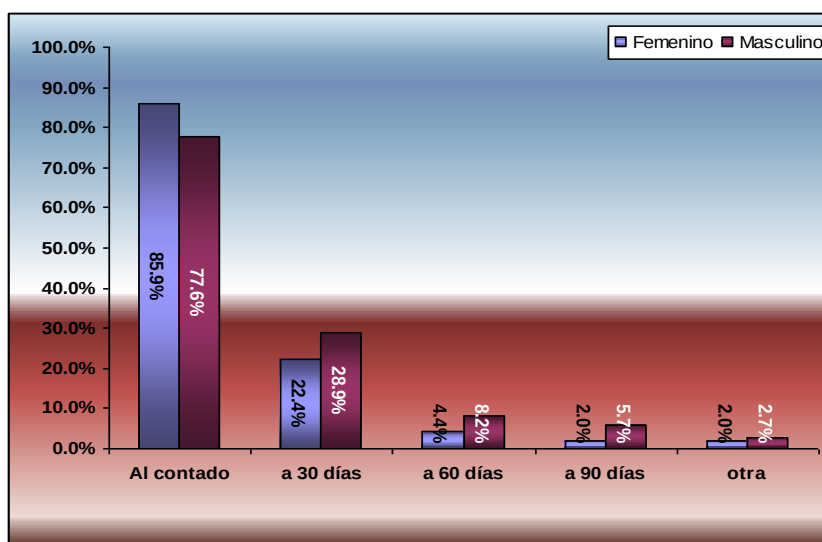


Cuadro 32. Modalidad de pago de las Microempresas a sus proveedores, por sector.

Sector Productivo	Al Contado	A 30 días	A 60 días	A 90 días	Otra
Acuicola	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Agrícola	75.4%	29.5%	13.1%	14.8%	11.5%
Agroindustria	68.8%	50.0%	15.6%	15.6%	9.4%
Industria	85.9%	23.4%	10.9%	3.1%	1.6%
Minería	94.9%	6.8%	0.0%	0.0%	0.0%
Servicios	78.3%	29.7%	5.8%	2.9%	0.0%
Turismo	88.2%	25.0%	7.4%	2.9%	5.9%

En cuanto a la modalidad de pago por género podemos apreciar que las mujeres aun no logran mejorar su gestión o no han recibido el apoyo necesario, esto y pensando sobre todo en aquellas estaciones del años en las que la demanda por sus productos y/o servicio decae, de igual modo podemos suponer que existe un gran porcentaje de mujeres que prefiere realizar el pago de sus obligaciones en una fecha próxima para evitar compromisos posteriores.

Gráfico 38. Modalidad de pago de las Microempresas a sus proveedores, por genero.

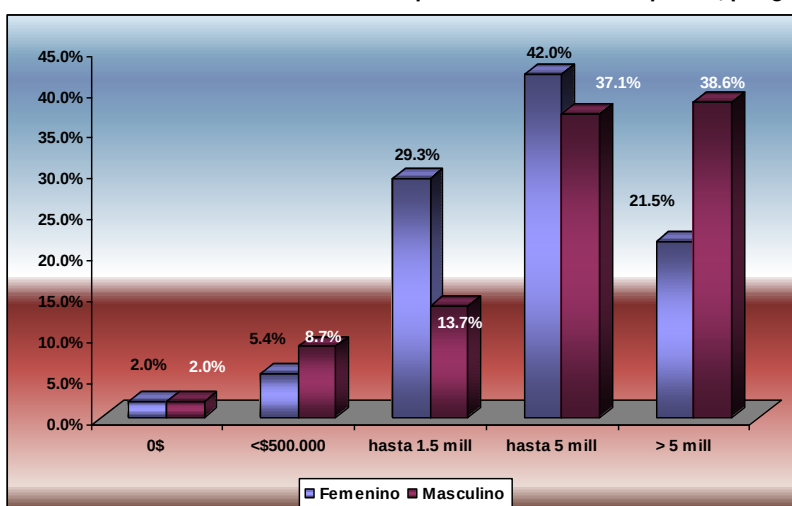


Acceso a maquinaria y equipo

Maquinaria y equipos

En este ámbito podemos observar que el grueso de la acumulación de capital físico en las microempresas lideradas por mujeres se encuentra valorizado en 5 millones de pesos, situación inversa de la que ocurre en las empresas lideradas por hombres, en estas, el capital físico acumulado se encuentra valorizado en su gran mayoría por sobre los 5 millones de pesos, esto podría deberse al sector económico en el que se especializan los hombres, en los cuales se requieren de una mayor cantidad de maquinaria y de mayor costo.

Gráfico 39. Niveles de inversión con que cuenta las Microempresas, por genero.

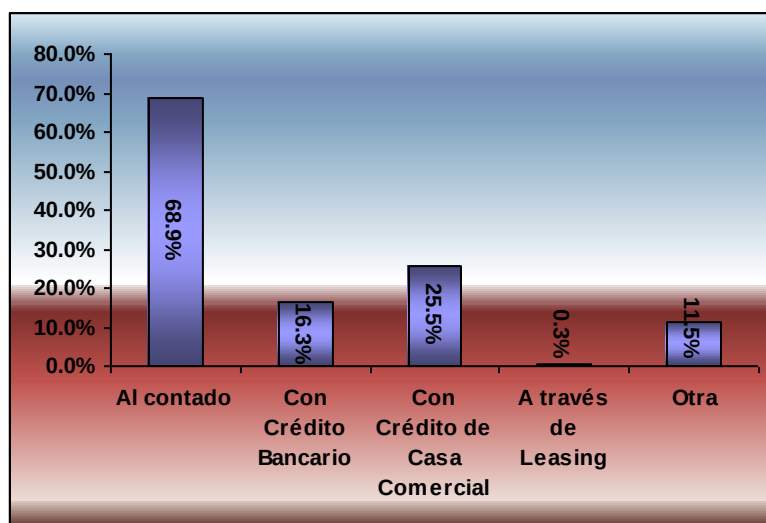


Adquisición de maquinaria

Tal y como ocurren en la gran mayoría de las Microempresas que comienzan actividades, el primer capital utilizado es propio y el acceso a crédito comienza en las casas comerciales y no en el sistema bancario formal, este es el caso de las empresas de la Región, las cuales adquieren sus máquinas y equipos a través de las modalidades antes mencionadas, quizás sea importante mencionar que opciones de financiamiento como el leasing son muy poco utilizadas, esto debido al desconocimiento sobre el instrumento y que en muchos casos podría ser una mejor alternativa para este tipo de empresas. Sectorialmente podemos apreciar que Agrícolas e Industriales presentan un mejor acceso al sistema bancario tradicional, las empresas de Turismo y Servicios son las que tienen un mayor porcentaje de utilización sobre el crédito venido de casas comerciales y que las empresas provenientes del sector Acuícola realizan casi en un 100% sus adquisiciones al contado.

Respecto al tipo de maquinaria adquirida por las Microempresas de la Región, podemos mencionar que un 77,4% de las empresas mencionan que estas satisfacen sus necesidades actuales, en el ámbito sectorial, las empresas que requieren de una readecuación de sus maquinarias, según expresa el diagnóstico son aquellas provenientes del sector Minero y Acuícola.

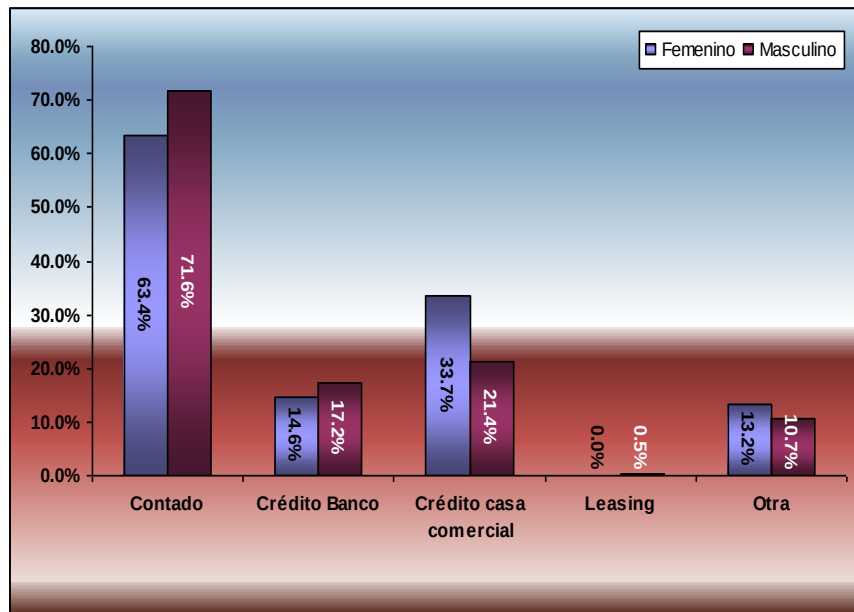
Gráfico 40. Formas de adquirir maquinarias y equipos en la Microempresa de la Región.



Cuadro 33. Formas de pago en al adquirir maquinarias y equipos en la Microempresa de la Región, según sector.

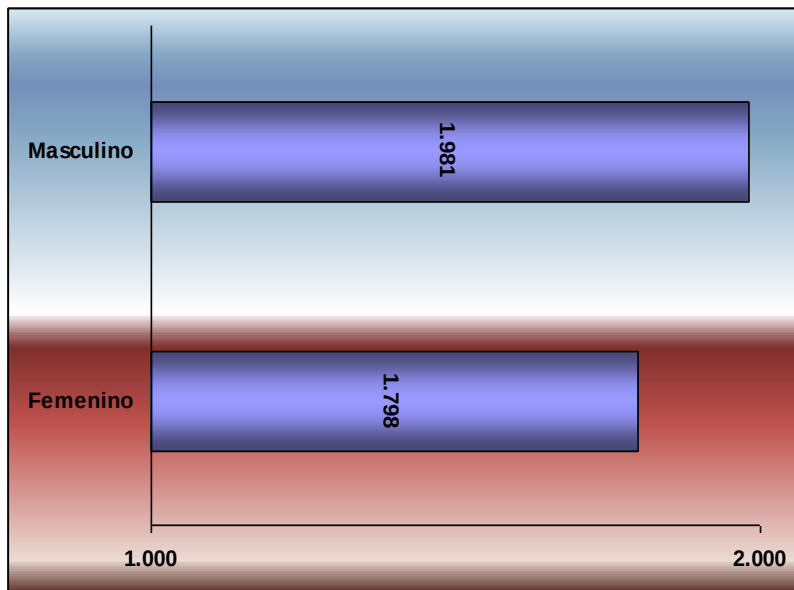
Sector Productivo	Al contado	Con Crédito Bancario	Con Crédito de Casa Comercial	A través de Leasing	Otra
Acuícola	90.0%	0.0%	0.0%	0.0%	30.0%
Agrícola	68.9%	21.3%	9.8%	0.0%	18.0%
Agroindustria	62.5%	15.6%	9.4%	0.0%	12.5%
Industria	68.8%	18.8%	26.6%	0.0%	20.3%
Minería	71.2%	13.6%	6.8%	0.0%	15.3%
Servicios	67.4%	17.3%	32.3%	0.6%	7.0%
Turismo	73.5%	10.3%	35.3%	0.0%	11.8%

Gráfico 41. Formas de adquirir maquinarias y equipos en la Microempresa de la Región, según sector.



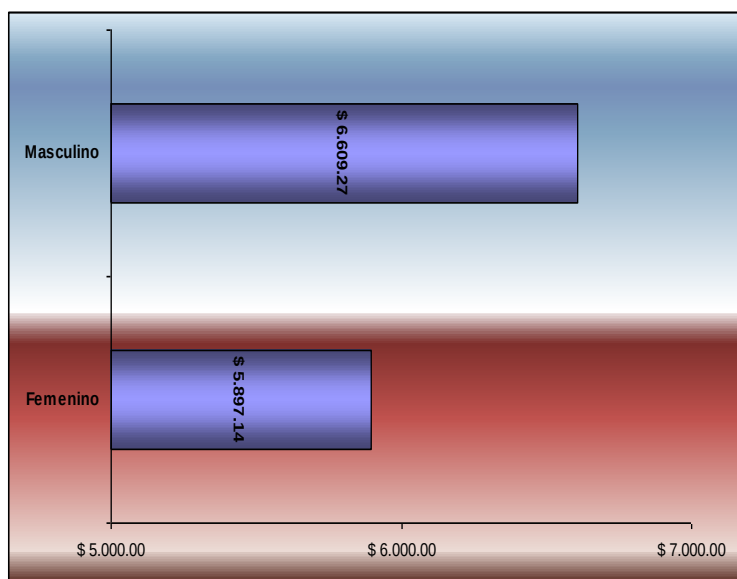
Índices de Productividad

Gráfico 42. Índice de productividad de la microempresa por género en la Región de Atacama.



De acuerdo a la gráfica se observa que el hombre microempresario obtiene mayor índice de productividad en comparación a la mujer microempresaria, es decir, que por cada peso invertido se obtiene estos índices de ventas. Se podría relacionar con los montos de inversión que mantienen los microempresarios(as) que en el caso del hombre microempresario son mayores sobre los 5 millones de pesos.

Gráfico 43. Productividad mensual en pesos del trabajo por género en la Región de Atacama.



La gráfica indica que la productividad mensual en trabajo medida por las ventas expresadas en pesos por una hora de trabajo en sus empresas revela que el hombre microempresario obtiene una productividad mayor que la mujer microempresaria, con un \$6.609 y \$5897 respectivamente.

Cuadro 34. Productividad mensual de la microempresa por sector productivo en la Región de Atacama.

Sector Productivo	Productividad Mensual de la microempresa
Acuícola	1.79
Agrícola	1.82
Agroindustria	1.99
Industria	2.01
Minería	2.38
Servicios	1.81
Turismo	2.06

Cuadro 35. Productividad mensual de trabajo de la microempresa por sector productivo en la Región de Atacama.

Sector Productivo	Productividad Mensual del Trabajo
Acuícola	\$ 4580
Agrícola	\$ 6893
Agroindustria	\$ 6493
Industria	\$ 5853
Minería	\$ 7652
Servicios	\$ 6174
Turismo	\$ 6357

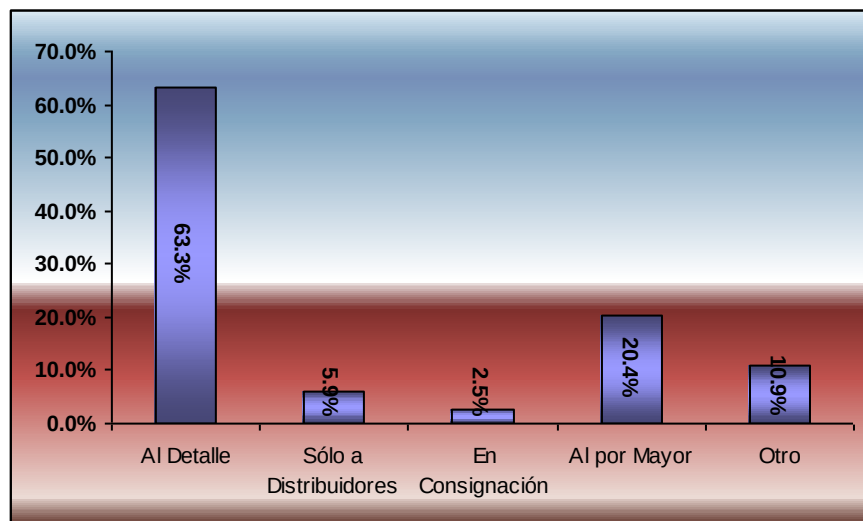
Comercialización

Negociación de productos

Capacidad de negociar los productos

En cuanto al método de comercialización utilizado por las empresas diagnosticadas, podemos mencionar que en su gran mayoría realizan una venta al detalle lo cual de alguna manera define la capacidad productiva que tiene las Microempresas, en este sentido las empresa del sector agrícola y Agroindustrial son las que, al poseer una mayor capacidad productiva y de acuerdo al perfil de sus clientes se comportan como distribuidores de sus productos. Cabe destacar que el método de comercialización varia notablemente de acuerdo al sector económico al que se analice, de ahí la heterogeneidad de los resultados.

Gráfico 44. Método de comercialización en la Microempresas de la región.

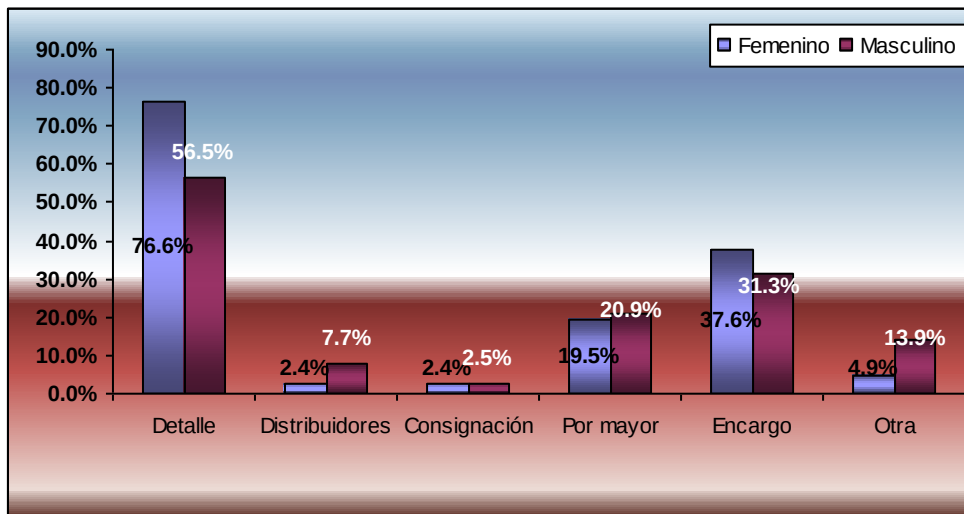


Cuadro 36. Método de comercialización en la Microempresas de la región, según sector.

Sector Productivo	Detalle	Distribuidores	Consignación	Por mayor	Encargo	Otra
Acuícola	30.0%	10.0%	0.0%	70.0%	40.0%	0.0%
Agrícola	26.2%	32.8%	11.5%	52.5%	11.5%	8.2%
Agroindustria	53.1%	28.1%	9.4%	40.6%	18.8%	6.3%
Industria	81.3%	0.0%	0.0%	31.3%	67.2%	1.6%
Minería	3.4%	0.0%	1.7%	27.1%	1.7%	72.9%
Servicios	74.1%	1.6%	1.3%	10.2%	38.0%	3.8%
Turismo	91.2%	1.5%	0.0%	5.9%	33.8%	4.4%

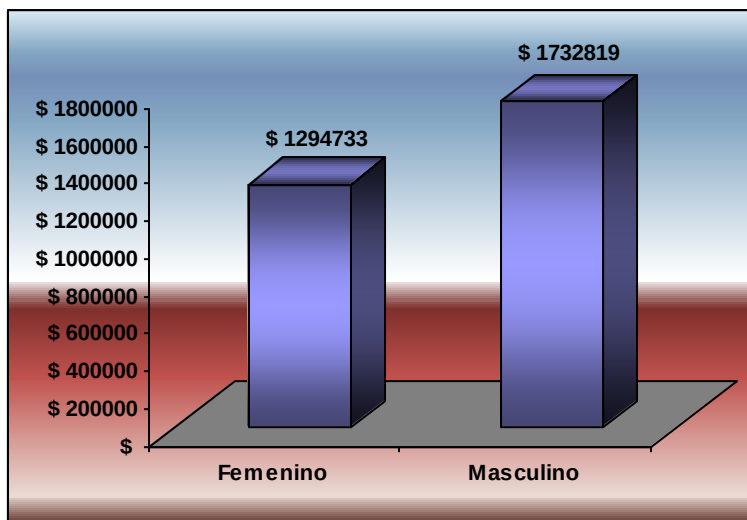
En relación al método de comercialización por genero, podemos mencionar que existe dos método que representan a la gran mayoría de las empresas diagnosticas, la venta al detalle y por encargo o pedido.

Gráfico 45. Método de comercialización en la Microempresas de la región, según género.



Un dato relevante dice relación con las ventas promedio que alcanzan las Microempresas dirigidas por Hombres y Mujeres, en este sentido las ventas promedio de los empresarios Hombres un 33,8% superiores a las empresas lideradas por mujeres, este dato tiene sentido por cuanto y como apreciamos en datos anteriores, el grueso de las empresarias mujeres se encuentran en una etapa de introducción al mercado.

Gráfico 46. Promedio de ventas mensuales de la Microempresa por género.

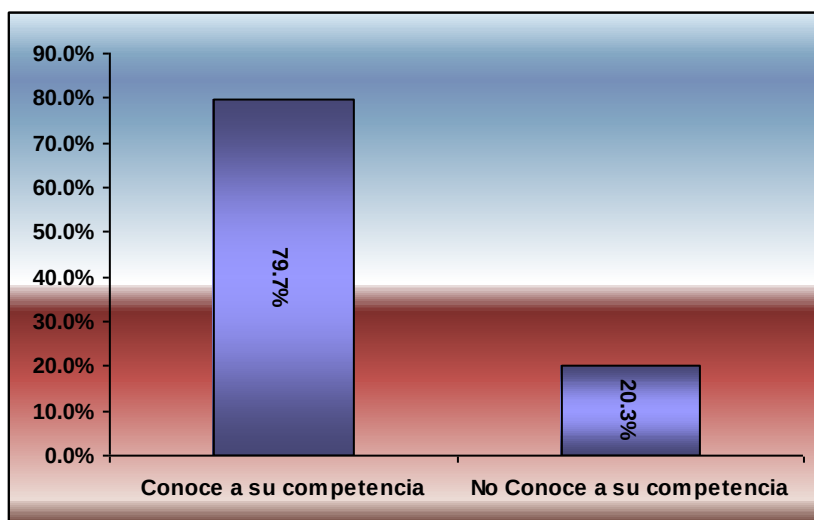


Conocimiento de la competencia

Una de las acciones fundamentales para lograr ventaja competitiva es la observación, el entorno, la competencia, la propia empresa. En cuanto a la competencia es relevante conocer los factores de diferenciación, cuales son sus fortalezas y debilidades y como se logra suplir las deficiencias. En relación a las empresas diagnosticadas, el 79,7% de ellas dice conocer a su competencias, además, el 100% de las empresas del sector acuícola dicen conocer a su competencias seguido de del sector Turismo e Industria, esto dice que las Microempresas de la región tienen una clara

orientación hacia el mercado. Por ultimo podemos mencionar que los hombres declaran conocer a su competencia en un porcentaje mayor al de las mujeres.

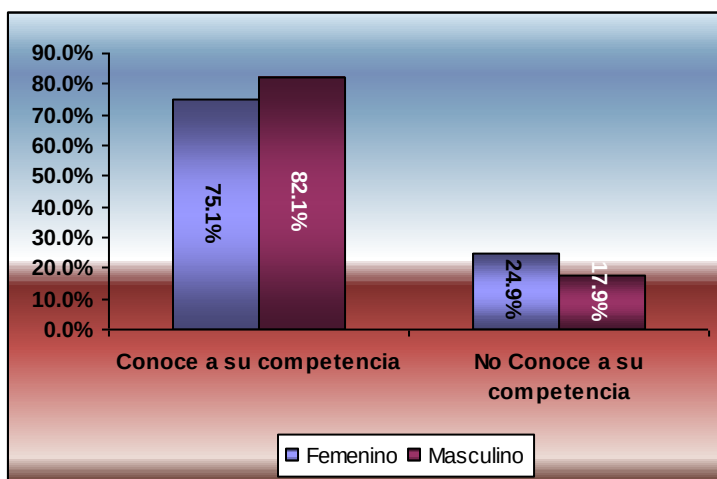
Gráfico 47. Conocimiento de la competencia en la Microempresa.



Cuadro 37. Conocimiento de la competencia en la Microempresa, por sector.

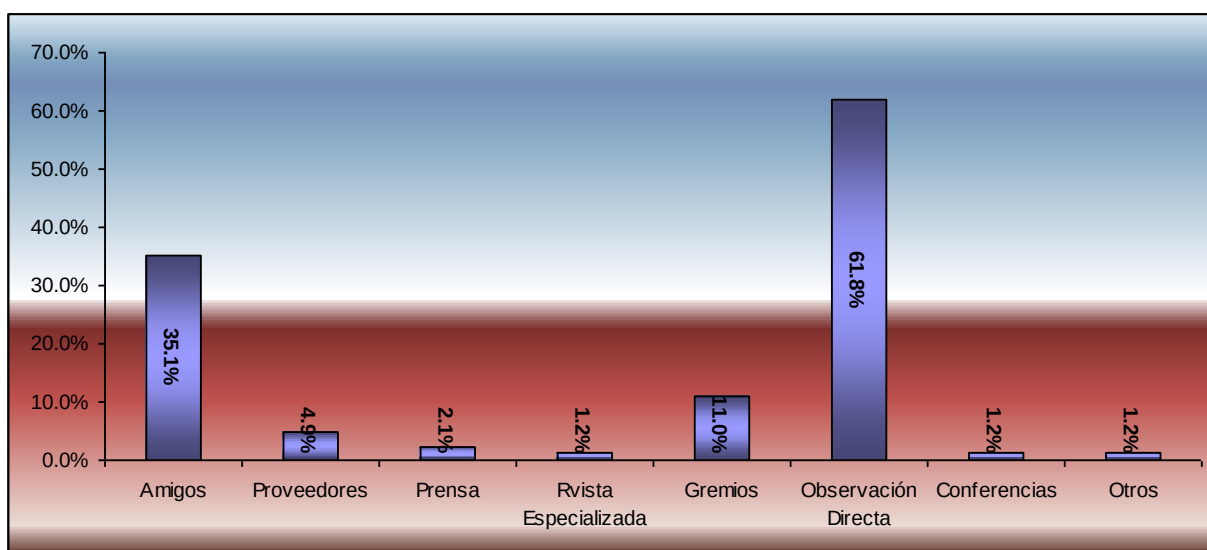
Sector	Conoce a la competencia	No Conoce a la competencia
Productivo		
Acuícola	100.0%	0.0%
Agrícola	77.0%	23.0%
Agroindustria	78.1%	21.9%
Industria	81.3%	18.8%
Minería	74.6%	25.4%
Servicios	78.6%	21.4%
Turismo	88.2%	11.8%

Gráfico 48. Conocimiento de la competencia en la Microempresa, por genero.



Dentro de los metodos mas utilizados para conocer a la competencas destaca la observacion directa, la recopilacion de informacion a traves de cercanos y gremios, cabe destacar que este tipo de acciones debe ser parte de un proceso sistematico orientado a buscar soluciones y espacios en el mercado, que le permita al empresario crear ventajas competitivas a largo plazo, siendo esto parte de la cultura empresarial.

Gráfico 49. Métodos utilizados para el conocimiento de la competencia en la Microempresa.

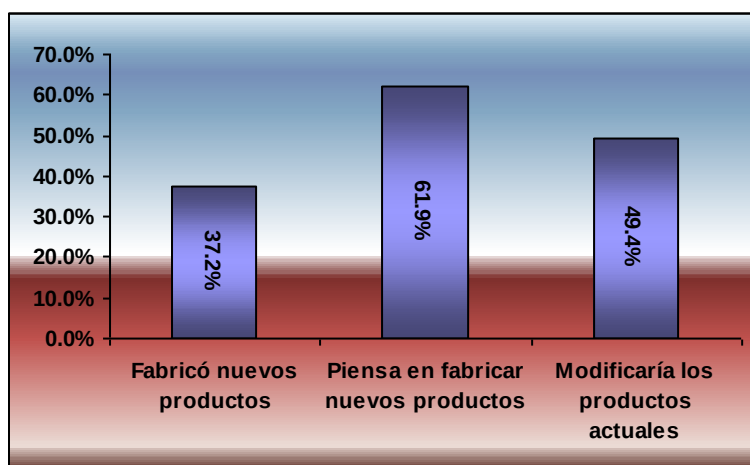


Nuevos productos y mercados

Fabricación de nuevos productos

Si bien el concepto de innovación no está sesgado solo hacia la invención de nuevos productos y/o servicios, si es un factor relevante. Además cabe mencionar que la innovación no es “inventar” o desarrollar un nuevo producto, sino más bien la innovación se da cuando este nuevo crea valor en el mercado, es ahí donde se produce la real innovación, un producto nuevo que tiene éxito y es aprobado por el mercado. Del siguiente gráfico desprendemos que si bien los empresarios tienen una actitud orientada hacia la innovación, solo el 37,2% ha logrado plasmar esa actitud en un producto e incorporarlo al mercado. El proceso de innovación ha logrado un mayor flujo en el sector Minero e Industrial y el género femenino dice tener una actitud innovadora superior que los hombres, además de haber fabricado nuevos productos en un mayor porcentaje que los hombres.

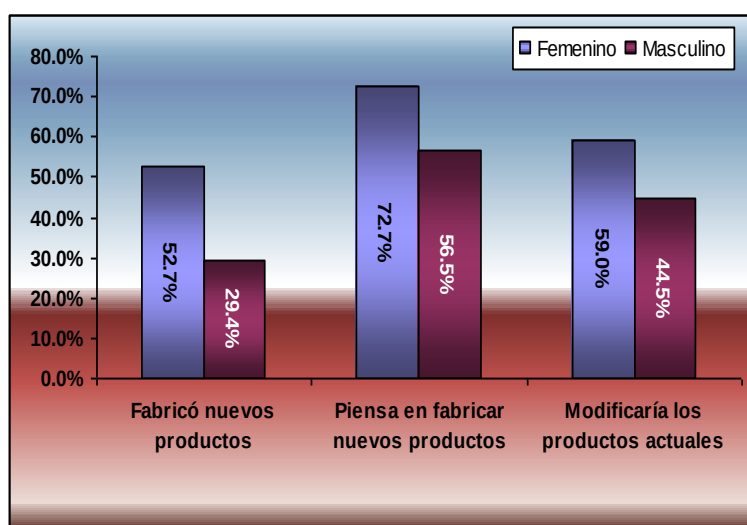
Gráfico 50. Incorporación de nuevos productos en la Microempresa.



Cuadro 38. Incorporación de nuevos productos en la Microempresa, por sector.

Sector Productivo	Fabricó nuevos productos	Piensa en fabricar nuevos productos	Modificaría los productos actuales
Acuícola	40.0%	70.0%	30.0%
Agrícola	29.5%	67.2%	39.3%
Agroindustria	28.1%	68.8%	53.1%
Industria	75.0%	93.8%	71.9%
Minería	176.3%	10.2%	11.9%
Servicios	13.7%	60.7%	49.5%
Turismo	0.0%	73.5%	70.6%

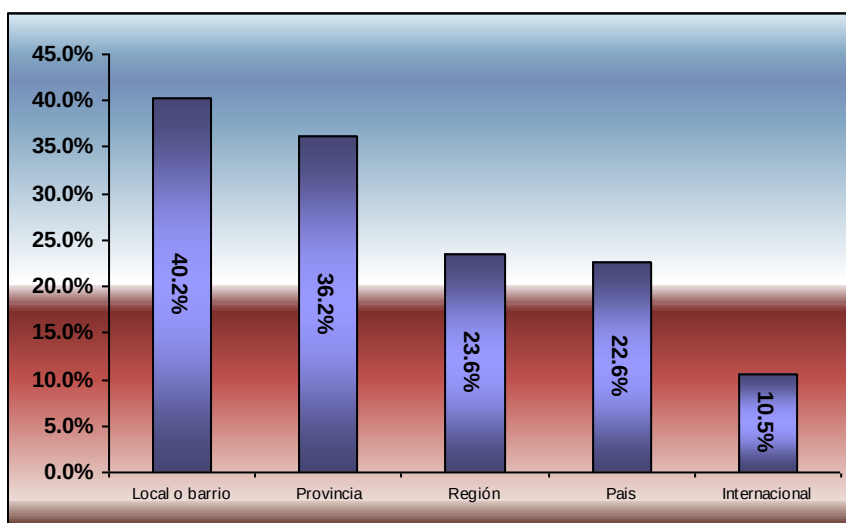
Gráfico 51. Incorporación de nuevos productos en la Microempresa, por género.



Principales mercados

Como apreciamos en el punto anterior, existe en la mayoría de los empresarios una actitud innovadora, hay aún una limitación en cuanto al potencial de mercado que visualizan los Microempresarios, de los cuales un 76,4% solo comercializan a nivel local y provincial. Es necesario realizar una evaluación respecto al potencial de crecimiento que tengan las empresas locales y colaborar en la proyección del negocio, de manera de facilitar el crecimiento y la creación de empleo por parte de las unidades productivas. A pesar de esto existe un número no menor de empresas que han logrado alcanzar mercados externos, ya sea otras comunas e incluso otros países, lo cual habla de que la calidad entregada cumple con los estándares requeridos y solo es necesario facilitar el crecimiento de las Microempresas. Así, es el Turismo y el sector Acuícola los que lideran la expansión nacional de los productos y servicios regionales, esto además debe considerar variables como tipo de clientes y posición en la cadena de valor de la industria, esto porque las Microempresas dedicadas a la Minería en su mayoría son parte de la cadena de abastecimiento de empresas de mayor envergadura y que si logran internacionalizar el producto.

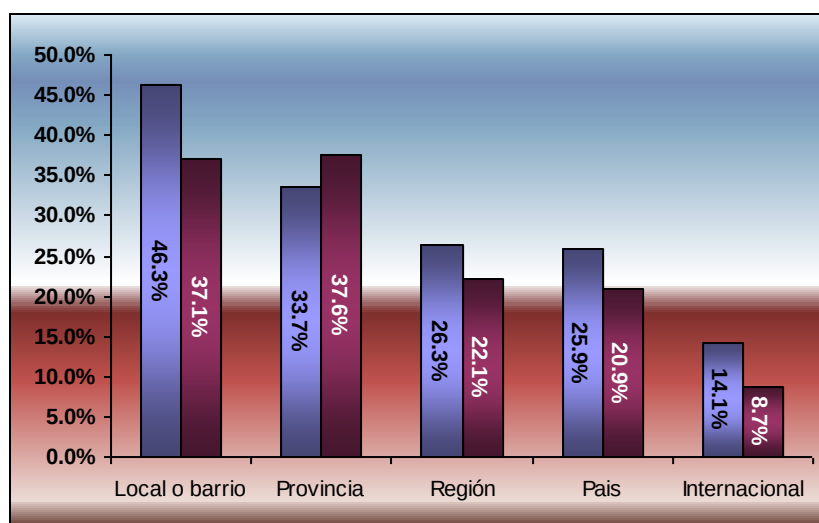
Gráfico 52. Mercados atendidos por la Microempresa.



Cuadro 39. Mercados atendidos por la Microempresa, por sector.

Sector Productivo	Local	Provincia	Región	País	Internacional
Acuícola	10.0%	10.0%	80.0%	60.0%	20.0%
Agrícola	31.1%	32.8%	4.9%	32.8%	16.4%
Agroindustria	18.8%	50.0%	18.8%	34.4%	15.6%
Industria	51.6%	43.8%	32.8%	15.6%	1.6%
Minería	33.9%	28.8%	16.9%	3.4%	0.0%
Servicios	47.6%	38.7%	24.6%	14.1%	5.8%
Turismo	23.5%	25.0%	26.5%	64.7%	41.2%

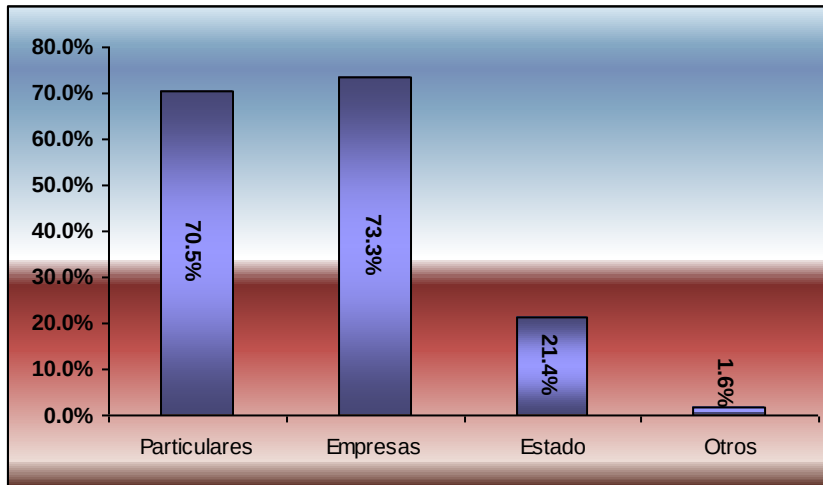
Gráfico 53. Mercados atendidos por la Microempresa, por género.



Tipo de clientes que atiende

Los principales clientes para las Microempresas son particulares y otras empresas de mayor tamaño, además destaca el estado como principal cliente, lo cual nos dice que paulatinamente la Microempresa esta formado parte de los proveedores del estado, aprovechando las facilidades que ofrece el sistema de compra electrónico que posee.

Gráfico 54. Tipo de clientes atendidos por la Microempresa.

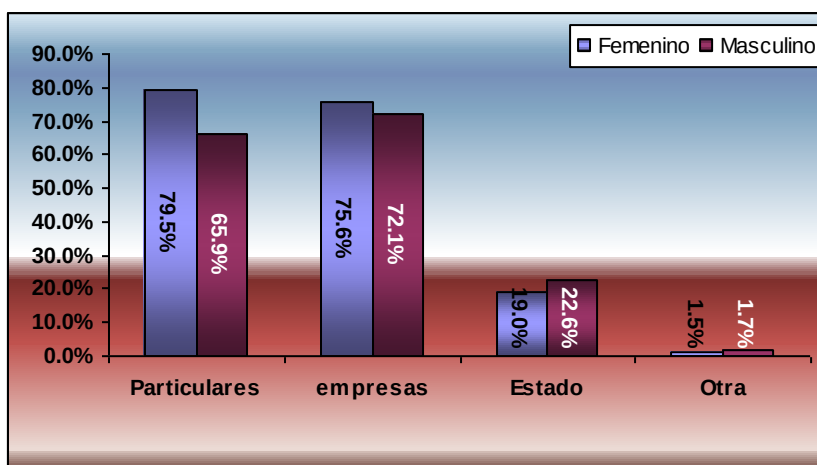


En este sentido el sector que tiene mayor relación comercial con el estado es la Minería, seguido de la Industria y Servicios. Por último podemos mencionar que los hombres tienen mayor participación como proveedores del estado.

Cuadro 40. Tipo de clientes atendidos por la Microempresa, por sector.

Sector Productivo	Particulares	Empresas	Estado	Otra
Acuicola	30.0%	90.0%	0.0%	0.0%
Agrícola	39.3%	68.9%	0.0%	1.6%
Agroindustria	56.3%	59.4%	3.1%	0.0%
Industria	92.2%	75.0%	28.1%	3.1%
Minería	1.7%	37.3%	57.6%	6.8%
Servicios	82.4%	82.7%	22.0%	0.3%
Turismo	95.6%	67.6%	11.8%	2.9%

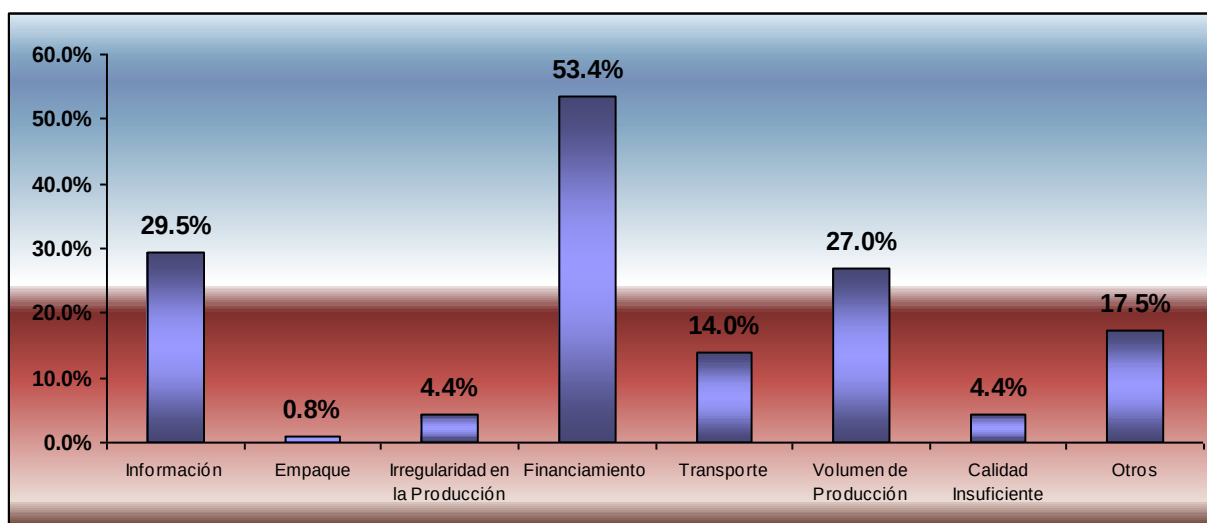
Gráfico 55. Tipo de clientes atendidos por la Microempresa, por género.



Dificultad de acceder a los mercados

Como se ha mencionado anteriormente, la principal brecha que dicen tener los empresarios para mejorar su situación es de tipo financiera, este ámbito se vuelve a repetir al igual que en las opciones de adquirir nuevo y mejor capital físico, cabe mencionar que desde el punto de vista productivo esto es parte de una cadena, debido que al obtener un mayor financiamiento logran adquirir mayor equipamiento y aumentar la contratación, elevando su producción, permitiéndole acceder a nuevos mercados. Por otra parte el acceso a nuevos mercados puede darse en la medida que los Microempresarios puedan prospectar otros mercados, generando redes de apoyo y mejorando la negociación con otros clientes, para estas iniciativas se requiere de una mayor difusión de los instrumentos otorgados por las instituciones gubernamentales.

Gráfico 56. Dificultades para acceder a nuevos mercados.

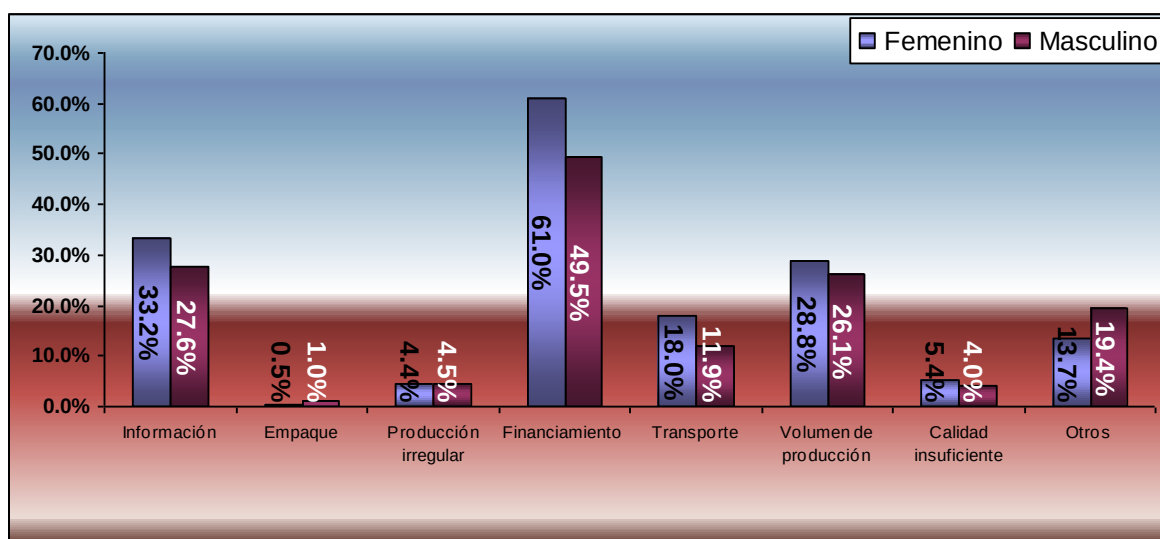


Cuadro 41. Dificultades para acceder a nuevos mercados, por comuna.

Comuna	Información	Empaque	Irregularidad en la Producción	Financiamiento	Transporte	Volumen de Producción	Calidad Insuficiente	Otros
Alto del Carmen	35.7%	0.0%	0.0%	42.9%	7.1%	28.6%	0.0%	14.3%
Caldera	34.5%	0.0%	3.4%	53.4%	12.1%	34.5%	3.4%	15.5%
Chañaral	27.7%	0.0%	3.2%	53.2%	23.4%	26.6%	5.3%	24.5%
Copiapó	33.1%	1.1%	4.6%	62.9%	13.1%	22.9%	1.7%	13.7%
Diego de Almagro	19.7%	0.0%	4.9%	49.2%	13.1%	19.7%	18.0%	21.3%
Freirina	20.0%	0.0%	8.0%	44.0%	16.0%	24.0%	0.0%	16.0%
Huasco	48.4%	6.5%	0.0%	22.6%	3.2%	35.5%	9.7%	29.0%
Tierra Amarilla	16.0%	0.0%	8.0%	60.0%	28.0%	28.0%	4.0%	16.0%
Vallenar	26.4%	0.9%	6.4%	52.7%	10.0%	31.8%	1.8%	14.5%

En cuanto a la deficiencia para acceder a otros mercados, el género femenino dice tener déficit general, partiendo por el financiamiento, la información y volúmenes de producción. De acuerdo al perfil de las Microempresarias descrito a través de este diagnóstico es necesario focalizar el apoyo hacia el género femenino, para que logren insertarse con mayor frecuencia y solidez en el ámbito empresarial.

Grafico 57. Dificultades para acceder a nuevos mercados, por género.



Proyección de mercado

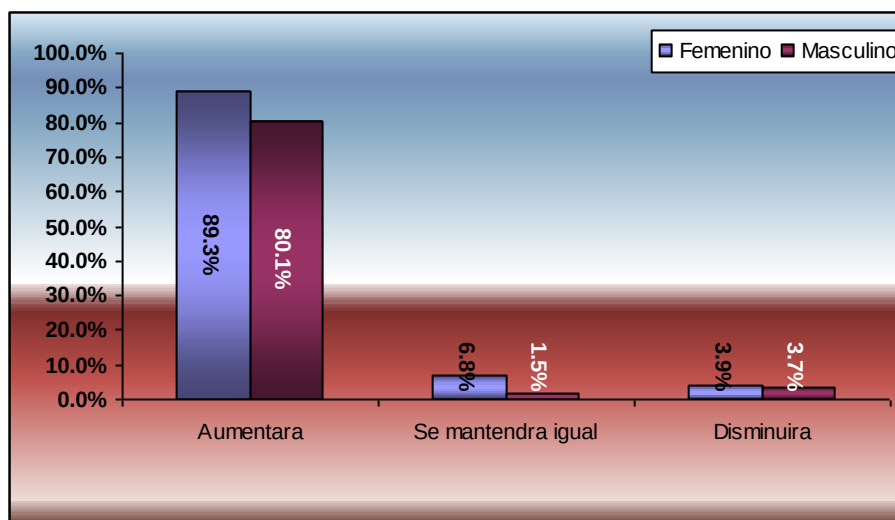
Demanda del producto

Independiente del sector productivo, las Microempresas de la Región se muestran bastante positivas respecto del futuro comercial de la empresa, y las mujeres empresarias se presentan mucho mas positivas sobre el futuro de sus empresas respecto de los hombres, a pesar de esto ambos coinciden en que las ventas proyectadas aumentaran en un futuro.

Cuadro 42. Proyección de la demanda, según la percepción del Microempresario, por sector..

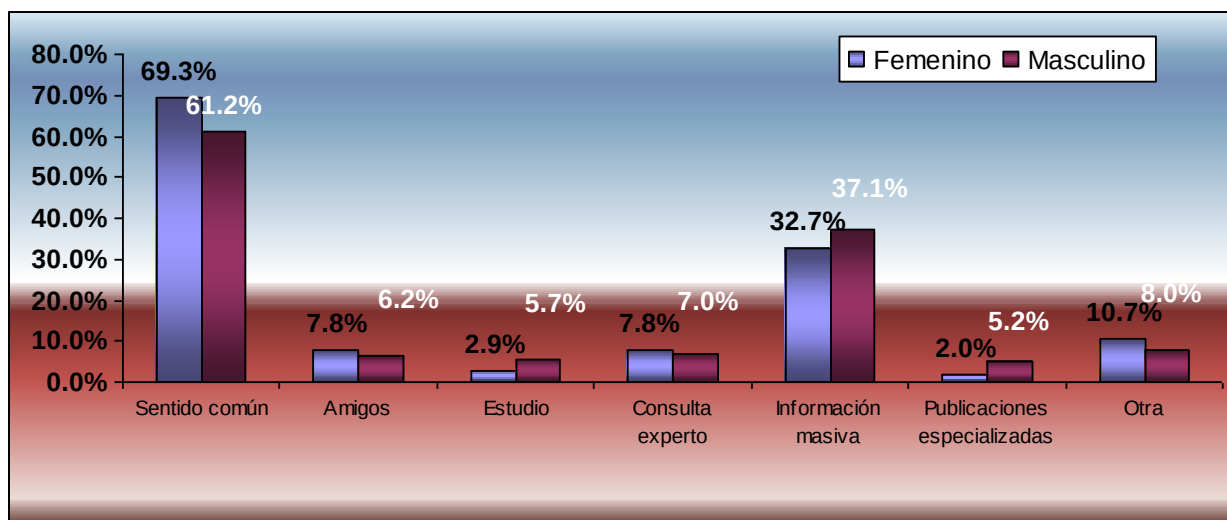
Sector Productivo	Aumentara	Se mantendrá igual	Disminuirá
Acuícola	90.0%	10.0%	0.0%
Agrícola	68.9%	29.5%	1.6%
Agroindustria	75.0%	21.9%	3.1%
Industria	89.1%	4.7%	6.3%
Minería	67.8%	25.4%	6.8%
Servicios	88.2%	10.2%	1.6%
Turismo	86.8%	5.9%	7.4%

Grafico 58. Proyección de la demanda, según la percepción del Microempresario, por género.



Información que utiliza para proyectar sus productos

Grafico 59. Información utilizada en la proyección por la microempresa en la Región, por género.



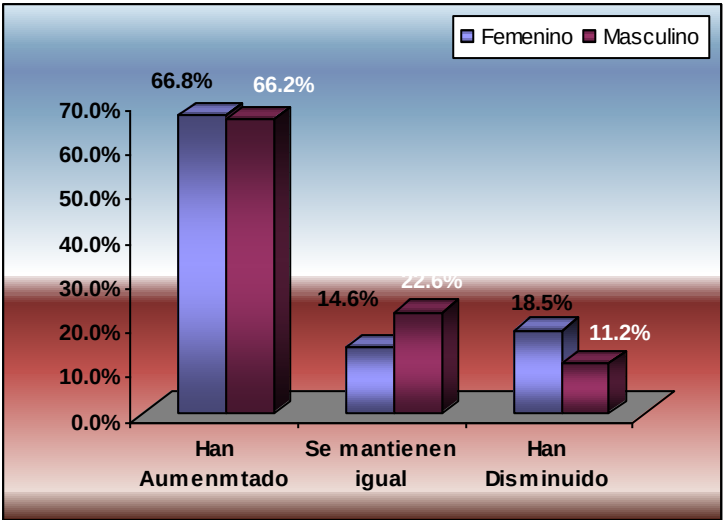
A pesar de la actitud positiva respecto del futuro de sus empresas, en general tanto hombres como mujeres, no se apoyan en información de carácter técnico que les permita tener una visión más concreta e informada del futuro. La información más relevante que utilizan proviene de los medios de comunicación en general.

Calificación de ventas actuales

Las proyecciones de los empresarios se fundamentan en el aumento sostenido de las ventas que han previsto durante este año, en la cual un pequeño porcentaje ha visto una disminucion de sus ventas. Esta misma estadística orientada por rubro nos dice que solo el sector acuicola presenta,

según los empresarios en mayor grado (cerca de un tercio de las empresas diagnosticadas) una disminución en sus ventas.

Gráfico 60. Variación en las ventas, según Microempresarios.



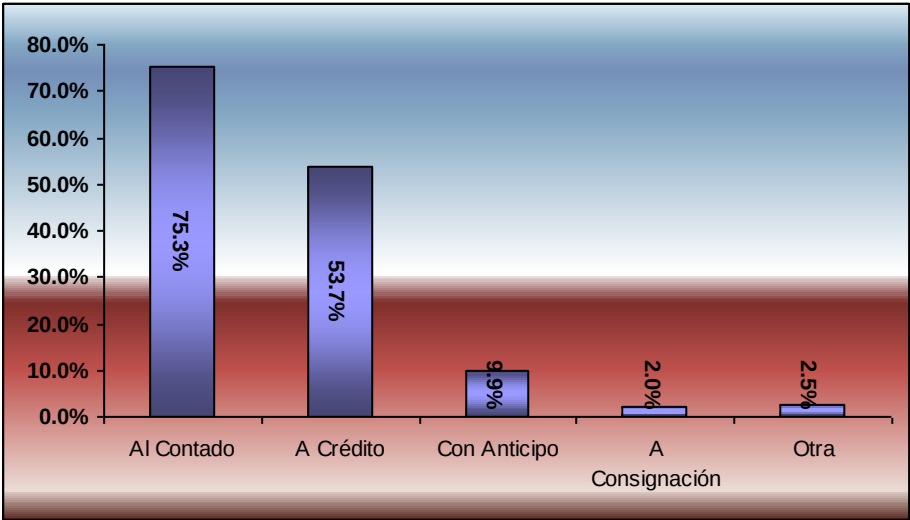
Cuadro 43. Variación en las ventas según Microempresarios, por sector.

Sector	Han Aumentado	Se mantienen igual	Han Disminuido
Productivo			
Acuícola	50.0%	20.0%	30.0%
Agrícola	57.4%	23.0%	19.7%
Agroindustria	59.4%	21.9%	18.8%
Industria	76.6%	12.5%	10.9%
Minería	74.6%	20.3%	5.1%
Servicios	65.2%	22.4%	12.5%
Turismo	69.1%	11.8%	19.1%

Pago de clientes

En cuanto a la forma de pago pactada con sus clientes, al igual que lo pactado con sus proveedores, el sistema más frecuente es al contado.

Grafico 61. Forma de pago de clientes

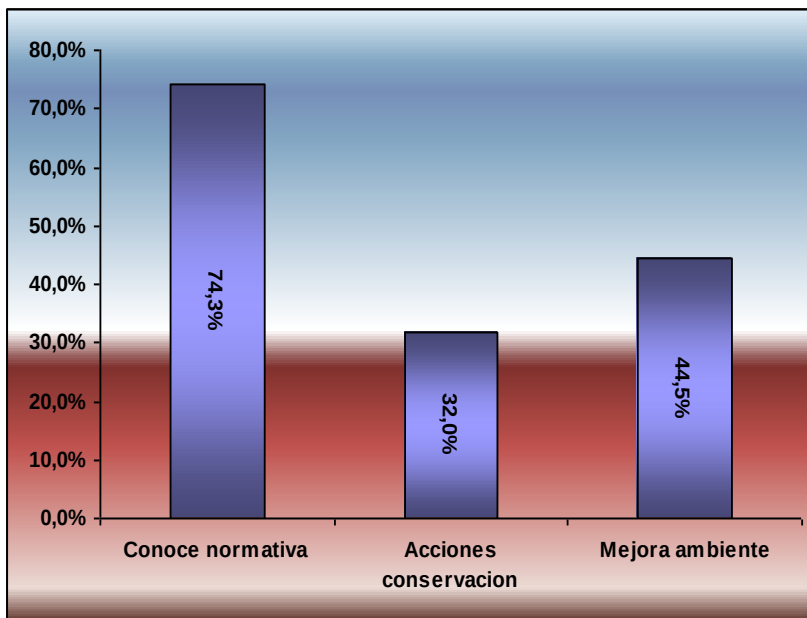


Medio ambiente

Utilización de los recursos naturales

Normativa relacionada, Acciones de conservación y Mejoramiento del ambiente.

Gráfico 62. Conocimiento de la normativa y acciones medioambientales.



El siguiente grafico muestra que en general existe conciencia medioambiental en los Microempresarios de la Región, además según nos mencionan en el diagnostico un tercio ha tomado acciones de conservación y un gran porcentaje ha incorporado mejoras en sus empresas que benefician el medioambiente.

Cuadro 44. Conocimiento de la normativa y acciones medioambientales.

Actividad	Conoce normativa	Acciones conservación	Mejora ambiente
Acuícola	90,0%	60,0%	50,0%
Agrícola	85,2%	39,3%	45,9%
Agroindustria	84,4%	34,4%	37,5%
Industria	65,6%	29,7%	51,6%
Minería	66,1%	25,4%	40,7%
Servicios	73,5%	27,5%	42,8%
Turismo	76,5%	48,5%	50,0%
Total	74,3%	32,0%	44,5%

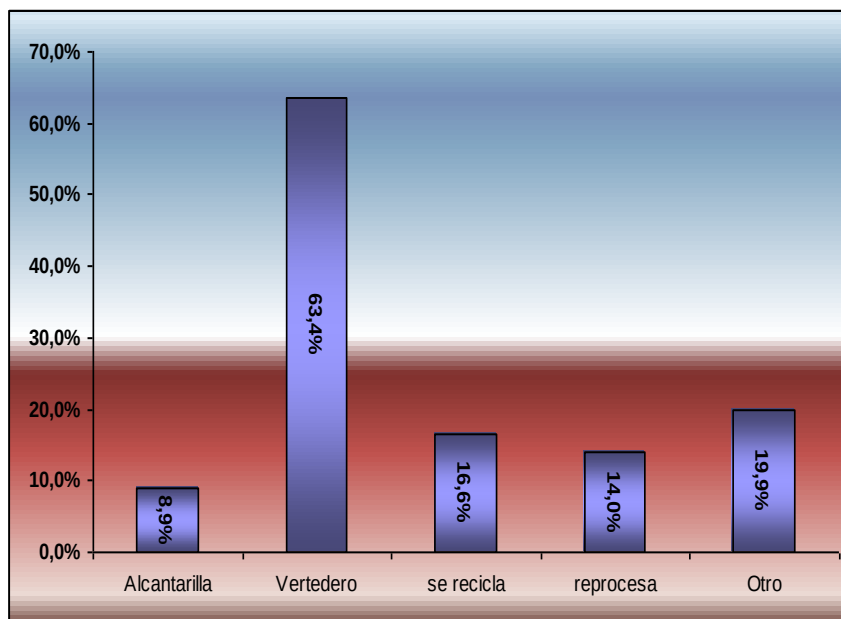
Cuadro 45. Listado de tipos de Residuos declarados por los empresarios(as). Incluye la frecuencia con que es citado dicho tipo de residuo por los distinto microempresarios(as)

Residuo	Frecuencia
Desechos Orgánicos	133
Basura Domestica	122
Envases	83
Basura	71
Agua De Proceso	51
Papel Y Cartones	47
Metal	46
Aceites	40
Aceite Motor	35
Telas	32
Viruta De Metal	31
Plástico	30
Piedras, Mineral Y Escombros	22
Aserrín	21
Desechos Inorgánicos	19
Polvo	16
Riles	16
Filtros	14
Neumáticos	14
Vidrio	11
Gases	10
Chatarra	9
Cenizas	8
Químicos	6
Botellas	5
Caucho	5
Ácido	4
Cartuchos De Tintas	4
Grasa	4
Hilos	4
Batería	3
Explosivos	3
Balatas	2
Conchas	2
Escoria	2
Basura Inorgánica	1

Minimizar y reciclar residuos

Destino final de los residuos de las empresas

Gráfico 63. Destino de los residuos de la microempresa.



La mayor parte de los residuos de la microempresa son recolectados por los sistemas públicos de recolección de basura y su destino final son vertederos o basurales. Poco más del 30% se las empresas recicla o reprocesa sus residuos, cifra no despreciable. Sólo un 8.9% tiene como destino final la alcantarilla.

Cuadro 46. Destino final de los residuos producidos por las microempresas clasificados por Actividad productiva.

Actividad	Alcantarilla	Vertedero	Se recicla	Reprocesa	Otro
Acuícola	0,0%	70,0%	0,0%	30,0%	0,0%
Agrícola	4,9%	29,5%	31,1%	37,7%	45,9%
Agroindustria	3,1%	37,5%	18,8%	15,6%	56,3%
Industria	4,7%	51,6%	14,1%	31,3%	10,9%
Minería	0,0%	44,1%	6,8%	6,8%	39,0%
Servicios	12,1%	73,8%	17,3%	8,0%	12,5%
Turismo	13,2%	85,3%	13,2%	7,4%	8,8%

Cuadro 47. Destino final de los residuos producidos por las microempresas clasificados por género.

Actividad	Alcantarilla	Vertedero	Se recicla	Reprocesa	Otro
Mujeres	15,1%	69,3%	14,1%	12,2%	14,1%
Hombres	5,7%	60,4%	17,9%	14,9%	22,9%

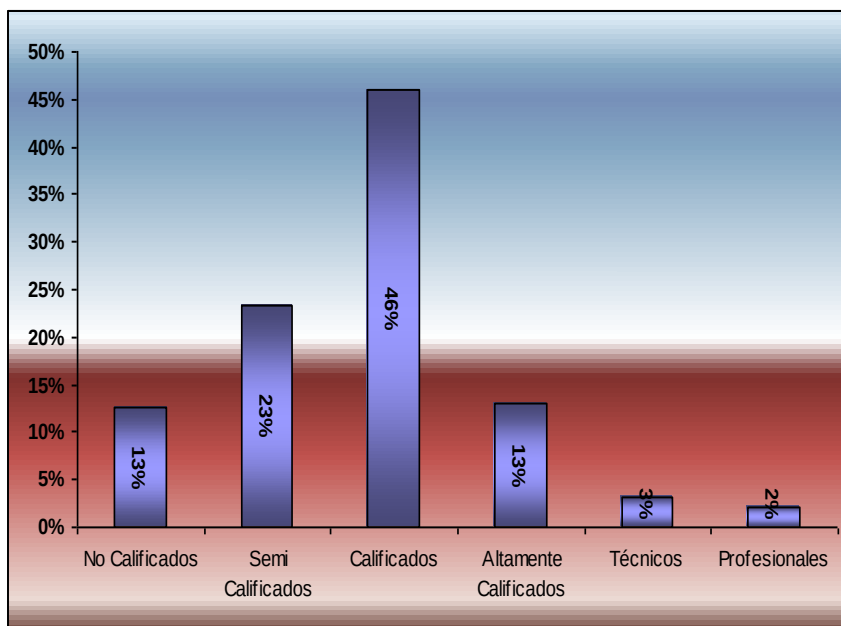
Recursos Humanos

Calidad técnica de los trabajadores

Calificación técnica de los trabajadores

En cuanto a la clasificación del capital humano, podemos mencionar que existe un número importante de trabajadores calificados, lo cual habla muy bien del potencial que poseen estas empresas, a nivel comunal destaca Chañaral, Copiapó y Vallenar como las localidades con mayor personal calificado y en cuanto a los sectores productivos destacan el sector Servicio, Minería y turismo.

Gráfico 64. Calificación técnica de los trabajadores de la microempresa



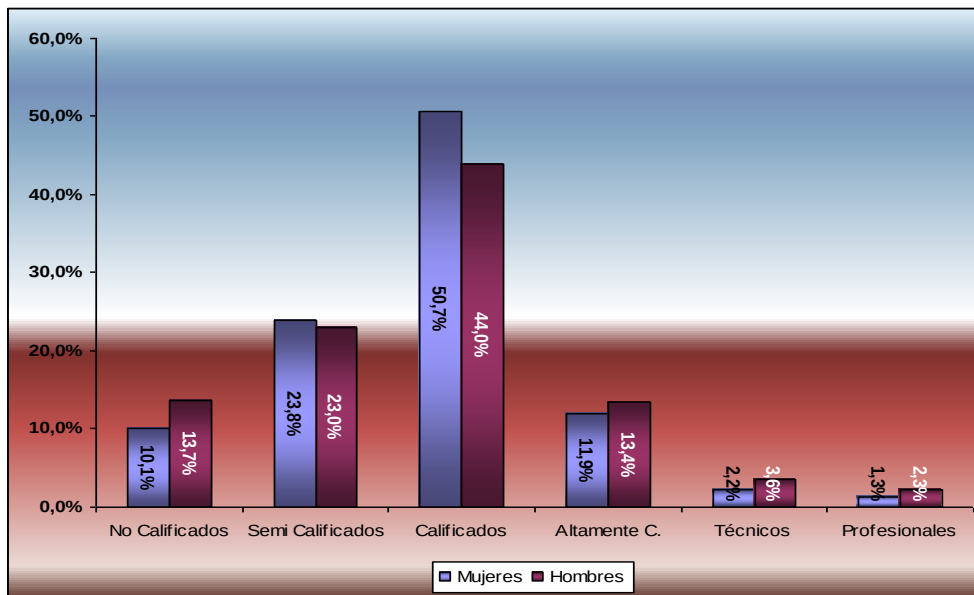
Cuadro 48. Calificación de trabajadores distribuidos a nivel comunal

Comuna	No Calificados	Semi Calificados	Calificados	Altamente c.	Técnicos	Profesionales
ALTO DEL CARMEN	2	28	42	8	2	1
CALDERA	22	50	85	29	5	1
CHANARAL	5	53	153	27	2	10
COPIAPO	31	127	190	81	27	16
DIEGO DE ALMAGRO	3	29	64	43	2	4
FREIRINA	37	15	24	5	0	0
HUASCO	35	20	34	1	1	0
TIERRA AMARILLA	5	18	22	2	6	1
VALLENAR	73	56	158	24	9	1

Cuadro 49. Calificación de los trabajadores por Sector Productivo

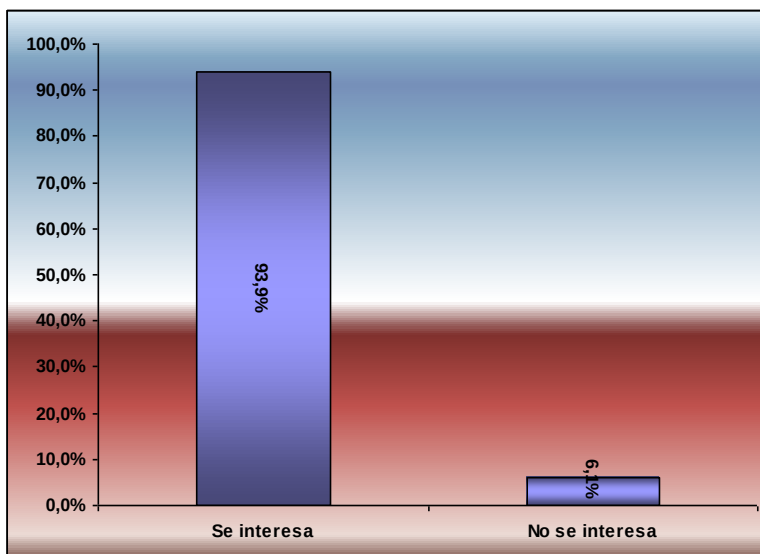
actividad	No Calificados	Semi Calificados	Calificados	mente Califica	Técnicos	Profesionales
ACUICOLA	0	6	23	8	1	1
AGRICOLA	63	41	71	9	3	1
AGROINDUSTRIA	36	25	53	6	2	0
INDUSTRIA	7	31	48	33	3	1
MINERIA	7	30	109	19	2	5
SERVICIOS	62	201	374	126	38	21
TURISMO	38	62	104	21	5	5
TOTAL	213	396	782	222	54	34

Gráfico 65. Calificación técnica de trabajadores en empresas, según género de los propietarios.



Interés en capacitación para sus empleados

Gráfico 66. Interés de los empresarios(as) en capacitar a sus trabajadores.



El gráfico refleja el interés continuo de los Microempresarios por capacitar tanto a sus trabajadores como a ellos mismos. En el cuadro 50 podemos apreciar que a nivel sectorial, Las empresas de Servicios son la más interesadas en capacitarse, a nivel comunal, apreciamos que las empresas de Copiapó, Vallenar y Chañaral presentan un mayor interés.

Cuadro 50. Interés en capacitación, según empresa, sector y comuna.

Sector productivo	SI	Comuna	Se interesa
ACUICOLA	10	DIEGO DE ALMAGRO	56
AGRICOLA	59	VALLENAR	107
AGROINDUSTRIA	30	TIERRA AMARILLA	22
INDUSTRIA	61	CALDERA	56
MINERIA	57	HUASCO	26
SERVICIOS	288	FREIRINA	24
TURISMO	65	CHAÑARAL	88
Género	Total 570	ALTO DEL CARMEN	27
Mujeres	193	COPIAPO	164
Hombres	377	Total	570

Cuadro 51. Principales temas a abordar en capacitación.

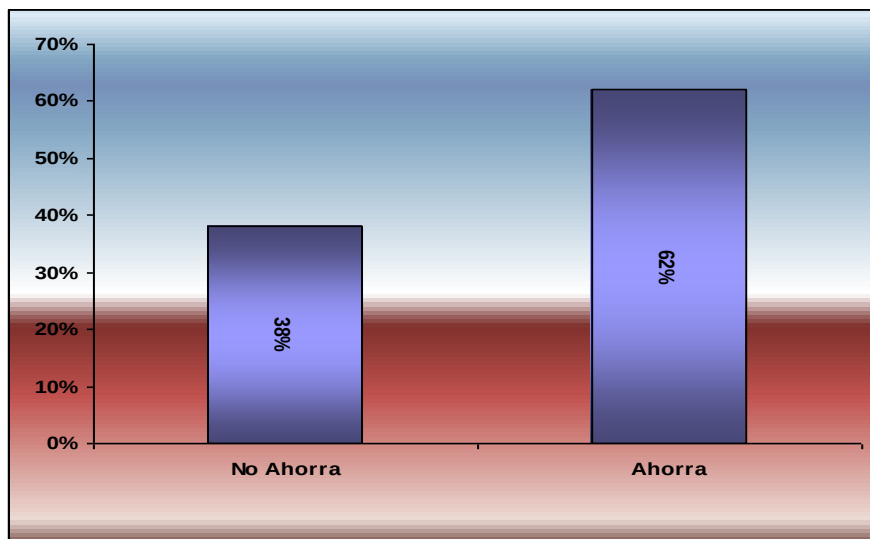
Capacitación	Frecuencia
hotelería, cocina y turismo	99
agricultura	71
seguridad	63
administración	56
nueva tecnología	49
comercial	46
mecánica	43
computación	26
minería	25
uso de maquinas	13
textil	11
Normativas y calidad	10
uso nueva tecnología	9
contables	9
uso de herramientas	8
acuicultura	4
apicultura	3

Ahorro y consumo familiar

Empresarios(as) que logran Ahorrar.

En términos económicos comprenden que la única manera de generar riqueza es a través del ahorro y la inversión, situación que se ve con claridad por parte de los Microempresarios de la Región, ya que cerca del 60% de ellos ahorra, los montos de ahorro promedio mensual van desde los \$74.570 a \$174.407. El monto destinado al ahorro por parte de los hombres es superior al de las mujeres. Por último podemos mencionar que en términos de montos reales es el sector Minero el que cuenta con una mayor capacidad de ahorro, seguido del sector Acuícola.

Gráfico 67. Empresarios(as) que logran ahorrar.



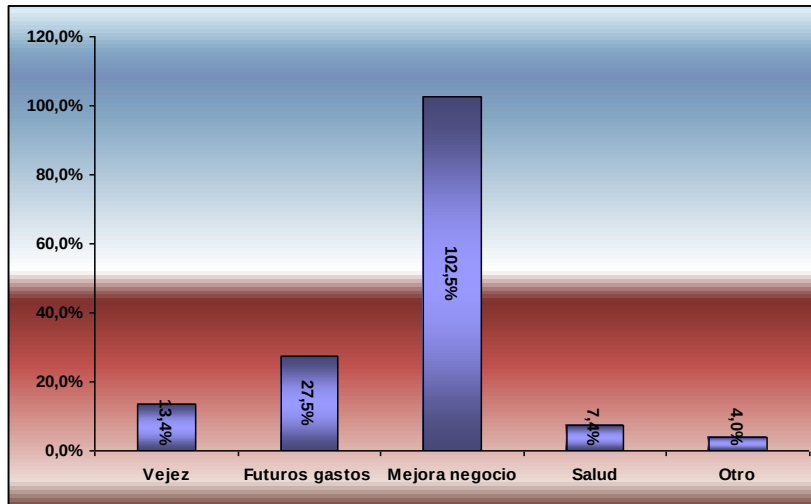
Cuadro 52. Empresarios(as) que logran ahorrar por comuna, género y sector productivo.

Comuna	Ahorra	actividad	Ahorra	Ahorro mensual
ALTO DEL CARMEN	32,1%	ACUICOLA	80,0%	\$ 145.500
CALDERA	58,6%	AGRICOLA	37,7%	\$ 63.974
CHANARAL	67,0%	AGROINDUSTRIA	56,3%	\$ 112.469
COPIAPO	67,4%	INDUSTRIA	76,6%	\$ 74.570
DIEGO DE ALMAGRO	65,6%	MINERIA	52,5%	\$ 174.407
FREIRINA	40,0%	SERVICIOS	65,8%	\$ 101.379
HUASCO	54,8%	TURISMO	63,2%	\$ 100.571
TIERRA AMARILLA	64,0%	Genero		
VALLENAR	64,5%	Hombres	61,4%	\$ 113.930
TOTAL	62,3%	Mujeres	63,9%	\$ 81.900

Objetivo del ahorro

Como mencionamos anteriormente, las empresas diagnosticadas en su mayoría cuentan con capacidad de ahorro, el que es utilizado principalmente para mejorar el negocio, es decir, actualmente la mayoría de las Microempresas están generando reinversión, función principal para escalar el negocio.

Gráfico 68. Objetivo del ahorro de los microempresarios



Cuadro 53. Objetivo del ahorro por sector productivo

Actividad	Vejez	Futuros gastos	Mejora negocio	Salud	Otro
ACUICOLA	10,0%	40,0%	60,0%	0,0%	0,0%
AGRICOLA	4,9%	6,6%	29,5%	0,0%	3,3%
AGROINDUSTRIA	6,3%	12,5%	34,4%	0,0%	6,3%
INDUSTRIA	4,7%	18,8%	62,5%	1,6%	6,3%
MINERIA	6,8%	22,0%	35,6%	3,4%	3,4%
SERVICIOS	6,1%	17,3%	49,5%	4,5%	2,6%
TURISMO	7,4%	10,3%	52,9%	2,9%	1,5%
Total	13,4%	27,5%	102,5%	7,4%	4,0%

Cuadro 54. Objetivo del ahorro por género

Genero	Vejez	Futuros gastos	Mejorar negocio	Salud	Otro
Mujeres	9,2%	24,4%	71,4%	4,7%	4,7%
Hombres	6,3%	13,7%	50,2%	3,9%	3,9%